

DISTRIBUCION DEL INGRESO LABORAL EN SANTA MARTA

1973 - 1982

CRISTOBAL MACHACON MENDOZA

HELENA GRANADOS MEJIA

ALEXIS MAIGUEL(q.e.p.d.)

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de Economista Agrícola

Presidente: MIGUEL FUENTES AGAMEZ E.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL MAGDALENA

FACULTAD DE ECONOMÍA AGRÍCOLA

SANTA MARTA, 1985

Tes.

~~110~~ E. A.

11/1/91

000510

EE 000510

14532

811

Los jurados examinadores del Trabajo de Tesis no serán responsables de los conceptos e ideas emitidos por los aspirantes al título.

En esta página se expresa la aprobación del trabajo de tesis, con la firma de los Jurados.

Dr. Miguel Fuentes Arce
Presidente

Dr. Roberto Mendoza
Jurado

Dr. Rafael García
Jurado

Santa Marta, 1985

AGRADECIMIENTOS:

A las diferentes entidades del Gobierno.

A los Seguros Sociales de Santa Marta. Sección Informatica

A la Unidad Regional de Producción Agrícola (URPA-Magdalena)

A el Dr. ERNESTO ROBLES PORTO

Dr. MANUEL BUSTAMANTE MOLINA

Dr. CARLOS PADILLA

Dr. RAFAEL BONILLA

A ELIZABETH GOENAGA DE MERCADO

A Todas aquellas personas que en una u otra forma colaboraron en la realización del presente trabajo.

DEDICAMOS:

El presente trabajo a la memoria del Compañero ALEXIS

MAIGUEL GALVES, quien se caracterizó por un espíritu

de Investigación y Compañerismo. Cuyo recuerdo perdu-

rá en nosotros.

Los Autores.

DEDICO:

A mi Padre

A mi Madre

A mi esposa Alba

A mis hijas: Sandra, Angelica y Monica

A mis Hermanos, Familiares y Amigos.

CRISTOBAL

DEDICO:

A mis Padres

A mis Hermanos y Sobrinos

A mi hijo Eder Luis

A Luis

A mi tío Ricardo Mejía

A mi Familia

A mis Compañeros y Amigos

HELENA

CONTENIDO

	Pág.
0 INTRODUCCION	1
0.1 PRESENTACION Y ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	2
0.1.1 Estudios Acerca de la Distribución del Ingreso	14
0.1.2 Investigaciones Acerca de la Evolución del Ingreso en Colombia	16
0.2 JUSTIFICACION	23
0.3 HIPOTESIS	24
0.3.1 Hipótesis General	24
0.3.2 Hipótesis de Trabajo	25
0.4 OBJETIVOS	25
0.4.1 Objetivo General	26
0.4.2 Objetivos Específicos	26
0.5 METODOLOGIA	26
1. DIFERENTES CONCEPCIONES ACERCA DEL SALARIO	28
1.1 TEORIAS TRADICIONALES O CAPITALISTAS	29
1.1.1 Teoría de los Ingresos de Smith	31
1.1.2 Teoría del Precio Natural de David Ricardo	34
1.1.3 Teoría del Fondo de Salarios	38

	Pág
1.1.4 La Doctrina o Teoría de Malthus	40
1.1.5 Teoría de la Producción o Rendimiento del Trabajo	44
1.1.6 Teoría Marginal	45
1.1.7 Teoría Keynesiana del Ingreso Laboral	48
1.2 TEORIAS MORALISTAS	50
1.3 TEORIAS SOCIALISTAS UTOPICOS	51
1.4 TEORIA MARXISTA DEL SALARIO	53
2. RETRIBUCION AL TRABAJO. EVOLUCION HISTORICA	58
2.1 LOS SALARIOS EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS	59
2.2 INGRESO LABORAL	64
2.2.1 Clases de Ingreso Laboral	66
2.2.2 El Ingreso Promedio como Medida del Desarrollo Social	66
2.2.3 Ingreso Percápita	72
2.3 EL ESTADO COMO AGENTE REDISTRIBUIDOR DEL INGRESO	74
2.4 DISTRIBUCION DEL GASTO PUBLICO	80
2.5 LAS IMPERFECCIONES DEL MERCADO	84
3. CARACTERISTICAS GENERALES DE LOS INGRESOS LABORALES EN SANTA MARTA. 1973 - 1982	93
3.1 DISTRIBUCION DEL INGRESO LABORAL POR ESTRATO EN SANTA MARTA. 1973 - 1982	99
3.2 LA CANASTA FAMILIAR COMO INDICADOR DEL NIVEL DE VIDA DE LOS TRABAJADORES DE SANTA MARTA. 1973 - 1982	104
3.3 ANALISIS GENERAL DEL CAPITULO	121

4.	EL DESEMPLEO	123
4.1	QUE ES EL DESEMPLEO	123
4.2	ANTECEDENTES Y ESTUDIOS DEL DESEMPLEO EN COLOMBIA	123
4.3	CLASES DE DESEMPLEO	124
4.4	CAUSAS DEL DESEMPLEO	127
4.4.1	Inadecuada Composición Sectorial del Producto	127
4.4.2	Demanda Efectiva Deficiente	129
4.4.3	Escasez del Ahorro	131
4.4.4	Altos Salarios y Desempleo	132
4.4.5	Crecimiento de la Población	133
4.5	LA ESTRUCTURA DEL SECTOR INDUSTRIAL Y EL EMPLEO EN SANTA MARTA. 1973 - 1982	134
4.6	EL SALARIO MINIMO Y SU INCIDENCIA EN EL EMPLEO Y SUBEMPLEO	137
4.7	EVOLUCION Y DISTRIBUCION DE LA POBLACION ECONOMICA-MENTE ACTIVA (PEA) Y EL EMPLEO EN SANTA MARTA.1973-1982	142
4.8	LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA(PEA) Y SU RELACION CON EL CRECIMIENTO DE LA TASA DE EMPLEO (OCUPACIONAL) Y DE LOS SALARIOS	151
4.9	LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA OCUPADA(PEAO) Y EL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) EN SANTA MARTA. 1973-1982	159
4.10	EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB), LA TASA DE EMPLEOS, Y LAS SALARIALES	170
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	180
5.1	CONCLUSIONES	180
5.2	RECOMENDACIONES	183

	Pág
RESUMEN	185
SUMARY	187
BIBLIOGRAFIA	189
ANEXOS	

LISTADO DE TABLAS

	Pág.
TABLA 1. Trabajadores del Sector Privado y Público, según el Nivel de Ingresos en Santa Marta. 1973-1982	102
TABLA 2. Participación porcentual por Estrato de la Canasta Familiar y los Empleados del sector Estatal. Santa Marta. 1973 - 1982	109
TABLA 3. Participación Porcentual por Estratos de la Canasta Familiar y los Empleados del Sector Privado (ISS). Santa Marta. 1973-1982	111
TABLA 3-1 Participación Porcentual por Estrato de los Empleados de los Sectores Públicos y Privados (ISS) de Santa Marta. 1973-1982	114
TABLA 4. Relación porcentual entre Canasta Familiar para obreros y Empleados de Colombia. 1973-1982	116
TABLA 5. Relación porcentual entre Salario per-cápita y Canasta Familiar Sectores Públicos y Privado (ISS) Santa Marta. 1974-1981	119
TABLA 6. Ingresos Reales de los Trabajadores de los Sectores Gubernamental y Privado (ISS) en Santa Marta. 1974-1981	120
TABLA 7. Clasificación de las Empresas Manufacturera según Tamaño, en Santa Marta. 1973-1982	135
TABLA 8. Tasa de Incremento Salarial, Prestacional y del Consumo Intermedio. 1973-1982	136
TABLA 9. Tasa de Crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) en Santa Marta. 1973-1982	144
TABLA 10. Población Económicamente Activa Ocupada (Urbana y Rural), de Santa Marta. 1973 - 1982	145

TABLA 10-1	Relación porcentual del PIB rural y urbano con el PIB Total en Santa Marta.	146
TABLA 10-2	Participación porcentual de la población económicamente Activa Ocupada (PEAO) por Rama de Actividad en Santa Marta. 1973 - 1982	147
TABLA 11	Evolución del Empleo y los Salarios en Santa Marta, Sector Gubernamental. 1973 - 1982	154
TABLA 12	Evolución del Empleo y los Salarios en Santa Marta, Sector Privado Afiliado al ISS. 1973-1982	156
TABLA 13	Trabajadores del Sector Estatal y Privado (Afiliado al ISS) en Santa Marta. 1973-1982	158
TABLA 14	Valor Agregado (VA) o Producto Interno Bruto (PIB) Creado por cada trabajador en Santa Marta. 1973-1982	162
TABLA 15	Participación porcentual de los salarios en el producto Interno Bruto (PIB) urbano y rural en Santa Marta 1973-1982	165
TABLA 16	Remuneración Salarial por sectores productivos en Santa Marta. 1973-1982	167
TABLA 17	Ingresos promedios reales (1) Barranquilla-Santa Marta.	168
TABLA 18	Tasa de Incrementos del Producto Interno Bruto(PIB) Industrial, del Empleo y de los Salarios en Santa Marta. 1973-1982	171
TABLA 19	Tasa de Incremento del Producto Interno Bruto(PIB) rural, del empleo y de los salarios en Santa Marta. 1973-1982	173
TABLA 20	Participación porcentual de los diferentes sectores en la generación del Producto Interno Bruto (PIB) y el Salario Medio Real en Santa Marta. 1973-1982	175
TABLA 21	Tasa de Empleo de los Diferentes Sectores en Santa Marta. 1973 - 1982	178
TABLA 22	Tasa de Salario Real o Constante de los diferentes sectores en Santa Marta. 1973 - 1982	179

0 INTRODUCCION

El acelerado crecimiento que experimentó la Economía Colombiana, el pasado decenio, condujo a una mayor concentración y monopolización de las riquezas en pocas manos; y la acentuación de la pobreza sobre capas cada vez más amplias de la población de nuestro país. Este proceso de concentración de la riqueza ha convertido el tema de la distribución del ingreso en fuente primordial de estudios e investigaciones por parte de los economistas que analizan la problemática del desarrollo económico, por ser este uno de los parámetros más adecuados para saber en qué medida los ingresos recibidos por los diferentes grupos sociales alcanzan o son suficientes para satisfacer las necesidades de la población en general.

Los autores del presente trabajo, estimulados por los mencionados estudios e investigaciones acerca de la problemática del ingreso y conscientes de la necesidad de presentar un trabajo que oriente el ánimo investigativo de los estudiantes de la Facultad de Economía Agrícola de la Universidad Tecnológica del Magdalena, hacia temas que estén vinculados directamente con el problema del desarrollo del aparato productivo de Santa Marta, seleccionamos el tema de la "Distribución del Ingreso Laboral en Santa Marta".

Mediante la presente investigación se analizará cómo están distribuidos los ingresos laborales en Santa Marta; porque lo cierto es que los diferentes planes de desarrollo, según estudios realizados (1), no han dado los resultados esperados en cuanto al mejoramiento del nivel de vida de la población.

Se escogió a Santa Marta, la cual por sus condiciones de ciudad intermedia, se caracteriza por la ausencia de un sector industrial moderno. Aquí sólo funciona un reducido número (20.00%) de empresas que se pueden catalogar como mediana. De ahí el predominio de pequeñas empresas industriales (80.00%) que ocupan menos de 50 empleados. Empresas que por sus tradicionales deficiencias de capital de trabajo escasamente alcanzan a pagar el salario mínimo o menos como ocurre con mucha frecuencia.

Las anteriores limitaciones y deficiencias impidieron realizar un trabajo más amplio como inicialmente lo habíamos concebido.

0.1 PRESENTACION Y ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

"Colombia posee hoy por hoy un nivel medio de ingreso en relación con otros países en vías de desarrollo. No es un país pobre al estilo de Pakistán, India o Haití; pero al mismo tiempo tiene una distribución de ingresos extremadamente desigual. La combinación de estos rasgos hace de la distribución del ingreso un asunto particularmente importante

(el subrayado es nuestro), ya que la desigualdad es, esencialmente la fuente de la mayoría de la pobreza en que se encuentra el país" (2)

Se inicia la investigación con el enunciado de esta larga cita, como marco de referencia muy deficiente, que apunta acertadamente la causa principal que determina el problema más grave que vive nuestro país, en los actuales momentos y del cual se derivan los demás: La desigual distribución del ingreso.

Uno de los problemas más importantes de la Economía Colombiana es la recesión económica de la cual resulta el alto desempleo y la tendencia creciente que ha tenido últimamente, y sus efectos sobre el ingreso, "aún cuando las estadísticas oficiales no lo registren en esta forma, las ciudades se abarrotan y la desocupación crece sin cesar" (3).

La distribución del ingreso es una de las variables más representativa entre las que revelan las condiciones de vida de la población, porque la capacidad de consumo, con la cual se satisfacen las necesidades básicas depende de la forma cómo esté distribuido el ingreso. Por ello debe ser uno de los temas más estudiados por cualquier gobierno que esté interesado en conocer esas condiciones de vida. Pero sucede que en nuestro país, no obstante ser un problema conocido, oficialmente jamás se ha estudiado.

Los planes de desarrollo sólo se refieren tangencialmente a la necesidad de combatir la pobreza en que se debate el "50.00% más pobre de la población Colombiana". Ya es un hecho conocido por el alto gobierno

de la situación miserable que vive ese "50.00% más pobre". Mientras que en los países desarrollados como Estados Unidos, Japón y Europa los salarios representan el 80.00% del Producto Interno Bruto (PIB). Aquí en Colombia sólo representan el 40.00% (4). Por ello en esos países la población laboral puede prescindir de ciertas "chucherías y avalorios" como el expresidente Alfonso López, con el fin de justificar el salario Integral, llamó a las prestaciones sociales.

Hasta ahora no se ha hecho un estudio serio, oficial ni privado a nivel Nacional, en lo referente a este tópico para ver hasta donde los tan sonados planes de desarrollo han contribuido o no a una mejor distribución del ingreso. Estudios sectoriales y parciales realizados por entidades particulares han demostrado una mayor concentración del ingreso a partir de los primeros años de la década del 70.

Hugo Vélez en su estudio "Factores de la Inflación en Colombia" afirma que el ahorro pasó de \$7.723,80 millones en 1970 a \$76.291 en 1978 con incremento de más de diez veces en ocho años, la tasa de interés subió del 4.00% al 18.00%, la Unidad de Poder adquisitivo constante (UPACS) al 24.00%. El crédito a la gran industria aumentó más de siete veces. En 1978 el 0,25% de los usuarios recibió el 65,7% del crédito mayor de \$500.000¹(5).

¹En 1980 Fedesarrollo demostró que la clase media mejoró su nivel de vida en la década del '60; perdió participación en el Ingreso Nacional en la década del '70, los sectores más pobres mejoraron a costa de los mejor remunerados. Nueva Frontera No. 64, 1982.

Entre 1961 y 1970 en ciertos Departamentos los predios se valorizaron en más de 1.000% (Bolívar tuvo un aumento de 668,5%, Cundinamarca 942,2%, Huila 570.00%, Nariño 917.00%, Santander 638,6% y Valle del Cauca 448.00%). (6)

En el año de 1970 el arriendo de una hectárea de tierra, para sembrar algodón, valía \$600.00, en 1974 subió a \$1.800. Una hectárea para sembrar arroz en 1970 valía \$500.00, en 1975 valía \$3.000. El precio del ganado en junio de 1977 era 5 veces superior al del año 1970 (7).

En 1970 la participación del trabajo, en el ingreso Nacional, fue del 41,2% en 1976, bajó al 34,8% y en 1981 llegó a 33,7% (8).

La tasa de desempleo en 1971 fue de 6,2%, en 1972 ascendió a 8,4%, en 1973 bajó al 7,6%. La inflación pasó del 10.00% en 1970 al 25% en 1980 (9).

Frente a los datos anteriores es lógico suponer, quiénes fueron los beneficiados y los perjudicados con estos cambios, por ello se afirma que en este decenio (el del '70), aumentó la concentración del ingreso y disminuyó la capacidad adquisitiva o ingreso real de la población de escasos recursos.

Como el empleo es la fuente más segura de ingresos para la mayoría de la población, se considera que una reducción del mismo conlleva una reducción de los ingresos en los sectores populares. De aquí surge la necesidad del planteamiento de un modelo de desarrollo que detenga esta

tendencia, es decir, que reduzca el desempleo y mejore la distribución del ingreso. Los modelos y planes de desarrollo concebidos y puestos en práctica han dado resultados opuestos a los programados; así los estudios y resultados teóricos se empeñan en contradecir la realidad. Sencillamente porque ninguno de ellos ha penetrado en la causa o causas que determinan la concentración y monopolización del ingreso y la riqueza, cual es la Propiedad Privada sobre los medios de Producción; es aquí donde radica la causa de la concentración del ingreso. Sólo con la socialización de los medios de producción y la producción, empezará a cambiar realmente; en favor de los sectores laborales y población en general, la "Distribución de Ingreso extremadamente desigual".

Los modelos y Planes de desarrollo de la década pasada (Frente Social: Objetivo el pueblo, para Cerrar la Brecha, y el Plan de Integración Nacional (PIN), observan, cuantifican y evalúan los efectos y creen que la "fiebre está en la sabana"; pero jamás se ha hecho un estudio serio, de las reales causas que determinan la concentración del ingreso en nuestro país, tal vez porque "no les ha llamado mucho la atención" o por las implicaciones económicas y políticas que tiene para las clases detentadoras del poder en nuestro país.

La mayoría de esos Modelos, no consultan o reflejan la realidad económico-política de nuestro país, a ello se debe en gran parte que, los Modelos y planes de desarrollo se caractericen por la demagogia y el populismo como el actual Plan de "Cambio con Equidad".

Los estudios sobre la evolución del "desarrollo" de la economía Colombiana, se estimulan y diversifican con la penetración del capital Norteamericano mediante inversiones directas, en los sectores más rentables en la década del '50, con el fin de modernizarla y adecuarla a las condiciones del "desarrollo capitalista". Para esta década ya se vislumbraba un sector industrial protegido, bastante vigoroso y otro sector tradicional desprotegido y débil. Fenómeno similar vivía el sector agropecuario con predominio de latifundios y minifundios improductivos, características que se acentúan a partir de la década del '30 (10).

Como producto del crecimiento de la economía Colombiana (a mediados de la década del '30, época que según la mayoría de los teóricos es el punto de partida de nuestro "desarrollo" industrial), se acelera el crecimiento urbano de las grandes ciudades donde se concentrarán ingentes cantidades de campesinos que, acosados por la violencia y el hambre provocada por los terratenientes, llegan a las ciudades en busca de seguridad y mejores oportunidades de vida. El abandono de las parcelas les brinda a los terratenientes la oportunidad de adquirir barato o "regaladas" las tierras de los campesinos, con lo cual logran formar las futuras fincas sembradas de caturrales y de agricultura comercial y ganadería. (11).

Resultado: Concentración de la tierra y por lo tanto del ingreso y la riqueza en el campo, a costa de la miseria y el desalojo de las tierras del campesinado. Situación que se venía dando con particular intensidad después de la expedición de la Ley 200/1936; pero entre 1948 y 1958

tomó caracteres alarmantes con la llamada época de la violencia o guerra civil disfrazada, durante la cual, según cálculos moderados, hubo más de 200.000 muertos (12).

En la ciudad se desenvuelve un fenómeno mucho más complicado con la llegada de miles de campesinos analfabetos que se aglomeran en los cordones tuguriales en busca de empleo, frente a un sector industrial industrial incapaz de absorberlos, pero sí de aprovechar, ya que en estas condiciones puede pagar salarios más bajos, con lo que aumenta la concentración del ingreso por un lado y la pobreza por el otro.

Desde la década del '40 se inicia el proceso de absorción y dominio de las medianas y pequeñas empresas por las más desarrolladas, mediante la competencia y el proteccionismo en favor de la últimas que predominó como política estatal. "Los últimos años de la década del '40 y primeros de la década del '50 se caracterizan como un período de rápida industrialización y creación de nuevas empresas al amparo de un proteccionismo considerable." Lo anterior no sólo condujo a ganancias monopolísticas, sino a la disminución en los ingresos del trabajo, en relación al capital, si se supone que las industrias protegidas eran más intensivas en capital que las actividades típicas de la economía. (13)

Desde los inicios del capitalismo se observa cómo la violencia contra el campesinado, el proteccionismo estatal en favor de la gran industria y los bajos salarios son elementos necesarios para el desarrollo del mismo, factores que contribuyen a la concentración y monopolización del ingreso y la riqueza en las manos de las clases dueñas de los medios

de producción. Por otro lado se acentúa la miseria y la pobreza entre el campesinado y la clase trabajadora. Ante esto afirma Urrutia: "La observación de que la distribución empeoró desde los años '30 hasta mediados de los años '50 y, que mejoró hasta los años '60". (14).

Otro elemento que contribuyó fue la influencia de capital Estadinense que se instaló en los sectores urbanos y rurales más rentables desalojando de paso a las medianas y pequeñas manufacturas criolla, creando desempleo, reducción salarial y desaparición de algunas de ésta. (15).

Urrutia afirma que en términos generales no ha habido concentración del ingreso regional, en contradicción con la idea general de que la concentración de la industria en las cuatro o cinco ciudades más grandes empeora la distribución regional.

En cuanto a la política fiscal afirma que "Las implicaciones distributivas del reparto del gasto son notablemente difíciles de medir. Aún bajo las hipótesis más optimista estos gastos no mejoran el nivel de consumo de bienes y servicios de la población más pobre". (16)

Afirma que donde el Estado puede cumplir un mejor papel es en caso de la salud y educación, pero en términos generales desconfía de la capacidad del mismo como agente redistribuidor del ingreso nacional. En cuanto al sector educativo no duda que contribuya a la concentración del ingreso, porque a mayores niveles de aquél, genera mayores ingresos al participar en el proceso educativo; pero cree ingenuamente que el Estado con medidas políticas puede beneficiar a los sectores más

pobres mediante un reordenamiento de la estructura y funcionalidad del sector educativo.

La experiencia de la década pasada contradice su ilusa pretensión, cuando afirma que: "Si bien es cierto que han aumentado los servicios educacionales para una población en constante crecimiento.... y obras infraestructurales... los mecanismos del Estado no operan eficientemente para que los gastos guarden relación con los ingresos. No ha habido un crecimiento económico vigoroso, no se ha logrado una mejora apreciable en la distribución del ingreso". (17)

En un estudio reciente sobre la incidencia de la educación sobre la distribución del ingreso se afirma que "al aumentar el nivel de escolaridad, el ingreso por hora trabajada se incrementa considerablemente. Los que tienen un grado de secundaria con respecto a la primaria es de 87,3% más alto. Para los que tienen cuatro o más años de educación superior se eleva a 252,2% los que cuentan con cinco o más años de educación superior el porcentaje se eleva a 563.00%. (18)

De una muestra total de 5.096 obreros y empleados, el 65,4% de los que reciben el salario mínimo o menos, no tienen educación. El 47.00% de los que reciben salario mínimo han tenido educación primaria, el 26.3% han recibido educación superior. (19).

Urrutia concluye que el Estado puede contribuir a una redistribución del ingreso a través de:

1. Cambios en la forma de financiación del presupuesto y distribución

- del gasto público dándole prioridad a gastos sociales, educación y salud.
2. Una mayor distribución de los elementos para producir activos, como la tierra; (pero no incluye una mejor distribución del capital, banca y manufactura).
 3. Regulación del mercado mediante el control de precios para hacerlos más competitivos.

Probablemente tanto la redistribución de activos, Reforma Agraria, y la Orientación de la política económica hacia metas de transferir poder de consumo a los pobres y la mejor regulación de los mercados "Sean todas las políticas necesarias para asegurar que los más bajos deciles de la distribución de ingreso se beneficien considerablemente del proceso de crecimiento económico en el futuro" (20). Pero desconfía que el Estado con su actual estructura política-económica sea capaz de llevar a cabo semejante tarea.

Desconfianza más que justificada porque la crisis que vivió la economía Colombiana en los años '60 (escasez de divisas, déficit en la balanza de pagos y comercial, estrechez en el mercado interno y rigidez en el comercio de exportación), dió origen a la política de promoción de las exportaciones menores que apoyada en el decreto 444/1967, reforzó y consolidó los actuales monopolios nacionales y extranjeros que concentran en sus manos la mayor parte de los ingresos y las riquezas nacionales. Al lado de esta concentración marcha el progresivo empobrecimiento de los sectores laborales y demás clases populares lo cual origina:

- a. Reducción de la demanda efectiva
- b. Estrechez del mercado interno
- c. Incremento del desempleo y subempleo
- d. Contracción de la oferta por subutilización de los recursos productivos (maquinaria y tecnología), de las empresas productivas de bienes con lo cual se ven abocados a incrementar precios y despedir empleados para mantener así una tasa de ganancia aceptable.

Algunas empresas logran enganchar mano de obra en momentos coyunturales al igual que el Estado (aumento de la burocracia como resultado de la creación de una serie de Instituciones descentralizadas al amparo de la reforma de 1968).

Pero esta absorción es contrarrestada por el crecimiento vegetativo y la migración campesina. "La migración campesina que para esta época se puede evaluar, como producto del desarrollo agrario y el trasplante urbano durante el período 1959-1964 afectó a más de dos millones de Colombianos que en su mayoría provienen del campo y pertenecen a diferentes sectores del campesinado". (21)

El primer paso de estos emigrantes es la búsqueda de un techo, creando las zonas tuguriales donde se amontona el hambre, la miseria, la desnutrición, la prostitución y la promiscuidad. Los resultados de esta explosiva situación, es la agudización de la lucha por sobrevivir en que se debaten estos sectores.

El Estado debe atender las necesidades de esta población en cuanto a

servicios públicos se refiere (agua, luz, alcantarillado, escuela y salud), y el único mecanismo a la mano es el aumento de precios o tarifas con lo cual esperan pagar los intereses y el monto del préstamo a las Instituciones de crédito nacional e internacional con cuyo dinero el estado financia la realización de dichos servicios. El aumento de estos precios reduce aún más los ingresos de los sectores laborales.

La cantidad de desempleados que se aglomeran en las puertas de las empresas se convierten, para los trabajadores ocupados en las fábricas, en posibles sustitutos, especialmente cuando los primeros exigen aumento salarial (acosados por el espiral alcista del costo de la vida), debido a que los segundos están dispuestos a trabajar por un salario menor.

Estos centenares de desempleados se convierten así en otro factor que contribuye a reducir los ingresos de la clase trabajadora y aumentan los ingresos para los dueños del capital y demás medios de producción.

La fuerte explotación económica y opresión política obliga a las clases explotadas a enfrentar las medidas estatales; "el promedio de huelgas al año es de 69.35% en los servicios públicos y 25.00% en el sector privado. El máximo de huelgas entre 1966 a 1975 es de 110" (22).

El constante número de huelgas presiona a las clases dominantes a indagar las causas y cómo frenar esta situación. La solución está en la Reforma Constitucional de 1968 con el fin de adecuar el Estado a

la actual coyuntura política interna y en el aspecto económico ajustarla a las condiciones del Mercado Mundial.

La Reforma buscó afianzar y reforzar el poder del Estado y garantizarle a los dueños del capital mayores utilidades dotándolos de mecanismos eficaces para enfrentar con eficacia la lucha de los trabajadores.

Entre estos mecanismos tenemos los tribunales de arbitramento; congelación de cesantía para los trabajadores en general; la declaratoria de empleados públicos para muchos empleados estatales y la Reforma Educativa que permite la "tecnificación" y la autofinanciación de la educación.

0.1.1 Estudios acerca de la Distribución del Ingreso.

Los primeros estudios sobre distribución del ingreso en Colombia los realizaron misiones Americanas (Lebret, Taylor, Currie y Musgrave). Estos primeros estudios concuerdan con la acentuación de la miseria, desempleo y la pobreza.

En 1958 el gobierno crea el Departamento de Planeación Nacional, con el fin de estudiar el problema del desarrollo económico social del país asunto que tiene que ver con la distribución del ingreso.

La organización de Estados Americanos, en la reunión de Punta del Este,

fijó una meta mínima de 2,50% en el incremento per-cápita del ingreso para los países Latinoamericanos y establecer así una distribución más equitativa del ingreso.

Allí se sostiene que la tasa de incremento en el ingreso está en contradicción con el incremento de la población; si la tasa del ingreso per-cápita es superior a la de la población habría mejora en la distribución; de no suceder esto la situación empeoraría. Como resultado de esta conclusión se establece la necesidad de controlar el crecimiento de la población. Se emprende la política de control a la explosión demográfica, aduciendo que ésta es responsable de la reducción en los ingresos y por lo tanto, del aumento de la pobreza.

La historia ha demostrado lo contrario: Que épocas de fuerte crecimiento económico han coincidido con altas tasas de natalidad como sucedió en Estados Unidos a mediados del siglo pasado, donde según Kuznets, de 1869 a 1938, el ingreso Nacional aumentó un 4,8% anual y el incremento poblacional se duplicó por la inmigración Europea y Asiática.(23)

De 1959 a 1965 las tasa más altas del Producto Interno Bruto (PIB), se presentaron en aquellos países que obtuvieron altas tasas de crecimiento poblacional:

En Venezuela el PIB, aumentó 6,70%, la tasa población 3,40% anual..

En Nicaragua el PIB, aumentó 6,10% y la tasa poblacional el 3.00% anual.

En México el PIB, agrícola duplicó a la tasa poblacional que fue de 3,60% anual; algo parecido sucedió en Ecuador y Venezuela de 1945 a 1960.(24).



Los anteriores hechos demuestran que es posible un incremento del PIB, conjuntamente con un incremento de la tasa poblacional. Por lo tanto consideramos que la propiedad privada sobre los medios de producción, el saqueo y explotación irracional de los recursos naturales renovables y no renovables son las causas que determinan la miseria, pobreza, el analfabetismo y demás dolencias que padecen los pueblos de los países subdesarrollados.

0.1.2 Investigaciones Acerca de la Evolución del Ingreso en Colombia.

El informe Le Bret (misión Norteamericana encabezada por C.J. LEBRET que estudió el problema de la distribución del ingreso a finales de 1950, se basó en datos sobre educación, salud, calidad de la vivienda e infraestructura social, tomados de diferentes partes del país), "aunque su método es muy cuestionable analiza los factores de las alternativas propuestas y cuantifica los medios necesarios para alcanzarlas, descuida lo referente a las inversiones públicas. No posee un marco general que integre e plicitamente los diferentes problemas analizados, por ello no constituye un plan de desarrollo (25).

El Plan general de desarrollo presentado al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), por el gobierno Nacional, en la reunión de Punta del Este, fue acogido por la entidad crediticia con la condición de que contemple el crecimiento frente a la distribución del ingreso y recomienda para mejorarlo llevar a cabo la Reforma Agraria y

fiscal.

En este documento se afirma que la Economía Colombiana se caracteriza por "la abundancia relativa de mano de obra no calificada y escasez de capital y mano de obra calificada" (26). Más adelante afirma que si el salario se rigiera por la ley de la Oferta y la Demanda no existirían sectores donde la tasa promedio salarial fuese superado en forma pronunciada por otros, como el de los petroleros. Esta afirmación parece basarse en el criterio o teoría de los mercados segmentados que son aquellos donde con igual "capital humano" unos trabajadores reciben salarios más altos que otros en virtud del sector para el cual trabajan. La remuneración en cada sector es diferente no por razones de productividad sino más bien por razones institucionales. La explicación a esta contradicción se debe a variables exógenas al proceso productivo o a la productividad individual, tales como el poder monopolista de la empresa, mercado de bienes, naturaleza de la firma y fortaleza o debilidad sindical.

En el caso del capital la situación es a la inversa, la subvaluación del mismo la explica por la rigidez en la tasa de cambio (relación entre precios internos y externos), de los productos Colombianos que origina desequilibrio (en la relación arriba anotada), y desempleo, con lo cual empeora la distribución del ingreso; debido a que una tasa de cambio por debajo del valor real reduce la adquisición de divisas mediante el incremento de las exportaciones.

En el informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), sobre

"El Pleno Empleo" (estudio llevado por una comisión de expertos de este organismo a pedido del entonces presidente Carlos Lleras), se afirma que una mejor distribución de los ingresos aumenta el consumo de la población y por lo tanto de la producción, de la inversión y del empleo, especialmente si se usa tecnología intensiva en mano de obra. El Estado también puede aumentar sus recursos tributarios.

A finales del decenio del '60 el problema de la inequitativa distribución del ingreso era un asunto de particular importancia que pasa a convertirse en una necesidad o precepto constitucional que contempla la Reforma del 68 cuando en uno de sus artículos afirma que "intervendrá también el Estado, por mandato de la Ley, para dar pleno empleo a los recursos productivos, dentro de una política de ingresos y salarios, conforme a lo cual el desarrollo económico integrado de la comunidad y de las clases proletarias en particular", con este pronunciamiento se reconoce constitucionalmente la situación difícil que viven "las clases proletarias" y el deseo del Estado en mejorar dicha situación. Deseo que no pasa de ser un nuevo precepto constitucional y nada más.

El Plan de Desarrollo de las Cuatro Estrategias (1970-1974), difiere del informe de la OIT en que éste halla las fallas en el desempleo, la desigual distribución del ingreso y la estructura económica; mientras que aquél las plantea en el campo meramente institucional, el uso no racional de los recursos productivos y sostiene que:

1. Puede coexistir el pleno empleo de los recursos productivos con es-

casez de capital.

2. El excesivo proteccionismo para determinadas empresas con un elevado grado de tecnología, especialmente las dedicadas a productos de exportación lo que conduce al monopolio de la Economía. Estas empresas ocupan muy poca mano de obra no calificada que es la más abundante.
3. Suelos y salarios en algunos sectores en contradicción con la tasa media salarial general, como productos de leyes laborales obsoletas o la presión laboral.
4. La subvaluación del capital con tasa de ganancia baja, ocasionada por la baja productividad, y calidad de la mano de obra. Factores que impiden el uso racional de los factores productivos, agrava el desempleo y concentra el ingreso y la riqueza.
5. El desempleo se debe más a la movilidad defectuosa de los factores que a la insuficiencia de los mismos, inclusive del capital.
6. El problema no es de insuficiencia de capital; sino que no está ni en la proporción ni en el lugar adecuado.

El objetivo central del plan es combatir el desempleo; pero sus resultados fueron efímeros. Como se puede constatar con el programa de la construcción de vivienda, que aumentó el ahorro y el empleo transitoriamente, pero desarticuló el mercado y aumento la inflación.

"EL PLAN PARA CERRAR LA BRECHA" 1974-1978, perseguía objetivos similares al anterior; pero difería en las medidas complementarias. Los aspectos centrales son:

1. Desmonte de la Incora y en su reemplazo la creación del Programa

PAN-DRI. (PAN= Plan de Alimentación Nacional. DRI= Desarrollo Rural Integrado).

2. Abrió las puertas al capital extranjero
3. Liberó las importaciones y la tasa de interés
4. Dejó las manos libres al sector industrial
5. Reforzó la autofinanciación de la educación superior
6. Aumento la inflación

Pero carece de diagnóstico. No plantea recomendaciones. No avanza en cuanto a desempleo, es decir, "abrió más la brecha".

El Plan de Integración Nacional (PIN), de 1978-1982, similar al anterior busca las fallas en el sector infraestructural. Los puntos centrales son:

1. Descentralización económica y autonomía administrativa
2. Desarrollo del sector transporte y medios de comunicación
3. Desarrollo del sector energético-minero
4. Desarrollo de una nueva estrategia social
5. Concluye que hubo avance cuantitativo en la época anterior pero no cualitativo. Por ello considera como prioritario la inversión pública.
6. Se preocupó más por el desempleo urbano. El incremento del empleo informal lo indujo a estimular este sector.

Hemos reseñado muy sucintamente, los planes de desarrollo económico de los últimos gobiernos y algunos estudios particulares que han investigado el problema de la distribución de ingreso en Colombia. En nin-

guno de estos planes se plantea con objetividad cuales son las causas que realmente determinan la desigualdad en la distribución del ingreso. Confunden las causas con los efectos y ven las fallas en las leyes, la educación, medidas de política económica etc.

Se quejan de la pobreza en que se debate la mayoría del pueblo Colombiano... pero que se ha hecho, en la práctica, para acabar con esa pobreza?... Nada, o mejor dicho sí: Se ha concentrado más la riqueza y los ingresos en pocas manos y acentuado la pobreza y miseria en los indefensos sectores populares. Veamos estos otros datos adicionales:

De 1960 a 1970, el número de hectáreas dedicada a la producción campesina se reduce en 143.000 y desaparecen 62.000 explotaciones menores de 20 hectáreas; aumenta apreciablemente el número de fincas pertenecientes a la agricultura comercial.

El área dedicada al cultivo de pancoger se redujo en 176.800 hectáreas equivalente al 12,3% del total, si a esto se añade que mientras en 1950 el 61.00% de la población vivía en el campo y el 39.00% en la ciudad; ya en 1978 el 64.00% se ubica en la Ciudad y el 36.00% en el campo (27).

Aquí en Colombia una vaca pasta en 1,50% hectáreas mientras que 298.721 familias campesinas subsisten en regiones marginales no mayores de una hectárea. En Boyacá existe un latifundio de casi 498.000 hectáreas casi igual al número de campesinos dueños de parcelas iguales o menores de una hectárea. (28)

En 1950 Colombia cambiaba 32 sacos de café por un tractor, en 1967 se necesitaban 77 sacos por el mismo tractor. En Colombia se pueden explotar 40 millones de hectáreas. No obstante según la FAO más de 9 millones de Colombianos padecen de hambre debido a la mala distribución y uso de la tierra.

El 40.00% de la madera llega a Estados Unidos procedente de Latinoamérica la extraen de la región del Rio Atrato y en las cuentas Nacionales no aparece un rubro que indique el pago de cualquier indole hecho por la explotación y exportación de la misma. (29)

En 1964 el 5,53% de la población trabajadora controlaba el 42,30% del ingreso laboral. El 30.26% controlaba el 4.51% y el 40.99% controlaba el 25,78%. (30)

"Mientras que en 1981 el 40.00% de la población más pobre recibe el 10.00% del ingreso Nacional, el 35.00% de los obreros y el 55.00% de los campesinos reciben menos del salario mínimo". (31)

Estos datos indican que en los últimos años se ha concentrado más la riqueza no obstante los "buenos deseos" de los planes de desarrollo. Esto nos obliga a pensar que el distintivo más sobresaliente de los tales planes y programas de desarrollo en pro de una mejor distribución del ingreso es la demagogia.

La solución a la concentración no es por esta vía y los que se "han preocupado" por la misma no han sido ni serán capaces de lograrlo sen-

cillamente porque ello implicaría reducción de los ingresos y riquezas de los dueños del capital y demás medios de producción lo que iría contra sus intereses económicos y políticos.

0.2 JUSTIFICACION

Los motivos que nos obliga a pensar que un trabajo de esta naturaleza se justifica son los siguientes:

1. No existe un estudio similar ni a nivel Nacional, ni Regional (el de Urnuffa el mismo autor lo reconoce adolece de fallas por la escasez de información y otros). Tal estudio es imprescindible para cualquier plan de desarrollo.
2. La distribución del ingreso es quizás el factor más indicado para medir el grado de desarrollo y el bienestar de una comunidad; porque el consumo, depende de la cantidad de ingreso devengado y la forma como está distribuido.
3. La creciente concentración del ingreso en los últimos decenios; el incremento de la miseria; en los sectores populares y la aparente indiferencia del gobierno y el sector privado en buscar la solución adecuada a esta situación, nos motiva llevar a cabo la presente investigación.
4. Algunos estudios realizados en Bogotá por entidades como la Univer-

sidad de los Andes, sólo contemplan algunos sectores y tampoco han tomado el ingreso como tema central sino secundario, conclusiones que no son del todo válidas para aplicárselas a ciudades como Santa Marta con condiciones diferentes a las de la capital de la República.

5. Estudios realizados por la Universidad de Antioquia (CIE), donde se sostiene que en Colombia no prima un mercado laboral segmentado sino subutilizado. (CIE-Centro de Investigaciones Económicas).

Estudio que proporciona un enfoque novedoso y digno de tener en cuenta para la estructuración de planes contra el desempleo.

6. El desempleo crónico de la ciudad de Santa Marta y su incremento en los últimos tiempos, situación que agrava la ya existente que vive la población sin perspectiva de solución a mediano plazo.

7. La influencia que tuvo la Economía subterránea en el alza del costo de la vida en Santa Marta, en el decenio pasado.

0.3 HIPOTESIS

0.3.1 Hipótesis General

La participación del ingreso laboral en Santa Marta, ha desmejorado especialmente en cuanto al salario real.

0.3.2 Hipótesis de Trabajo

0.3.2.1 La política económica del gobierno que determina el salario mínimo contribuye a la concentración del ingreso y no a su redistribución.

0.3.2.2 El salario real ha desmejorado debido al proceso inflacionario.

0.3.2.3 El predominio de pequeñas manufacturas y comercio, determina las tendencias decreciente de los ingresos salariales en la ciudad.

0.3.2.4 La sobre-oferta de mano de obra poco calificada facilita a las empresas existentes el pago de bajo salarios.

0.3.2.5 La falta de un sector moderno impide el pago de mejores salarios.

0.3.2.6 La tasa salarial del sector público está por encima de la del sector privado.

0.3.2.7 La tasa ocupacional del sector público supera a la del sector privado.

0.4 OBJETIVOS

0.4.1 Objetivo General

Averiguar qué cambios y tendencia ha tenido la distribución del ingreso laboral durante la década de 1973-1982, en la ciudad.

0.4.2 Objetivos Específicos

0.4.2.1 Averiguar el incremento de la tasa salarial y ocupacional en el sector privado y en el sector público.

0.4.2.2 Qué diferencias presentan estos dos sectores y explicar sus causas y efectos.

0.4.2.3 Averiguar cuál sector ha contribuido a reducir el desempleo.

0.4.2.4 Averiguar cuál sector paga mejores sueldos.

0.5 METODOLOGIA

0.5.1 Se recolectó la información sobre los sueldos y salarios en ambos sectores: Público y Privado. (Ver anexo).

0.5.2 Los dos años extremos 1973 y 1982 se procesaron por estratos o por categorías de salarios y de 1974 a 1981 se promediaron por ser muy extensa y no tan fácil la obtención de los datos. (ver anexo)

0.5.3 Se elaboraron tablas para analizar la distribución del ingre-

so, la forma de concentración y cuál de los sectores remunera mejor al trabajador. (Ver anexo).

0.5.4 Se hizo análisis comparativos sobre la participación de parte de los obreros y empleados en la canasta familiar.

0.5.5 Por otro lado se hicieron análisis sobre la población económicamente activa y ocupada y su relación con el producto Interno Bruto (PIB).

0.5.6 No se trabajó con el Producto Interno Bruto (PIB), de la ciudad sino con información tal como: El valor Agravado de las empresas privadas con 10 o más empleados y el del sector agropecuario.

1. DIFERENTES CONCEPCIONES ACERCA DEL SALARIO

"La teoría principia con una descripción de cómo están interconectadas las cosas en la realidad, descripción que servirá de base para un cálculo de los cambios que ocurrirán en determinadas situaciones. Pero la teoría puede ser o no ser verdadera, sea porque las conexiones que describe no sea un retrato fiel del mundo real, sea porque no existen o porque se omiten relaciones de gran importancia". (32)

En este capítulo se tratará de abordar las diferentes concepciones que intentan explicar el origen del ingreso laboral, sus similitudes y diferencias. El estudio permitirá conocer los cambios operados en las diferentes teorías de acuerdo al desarrollo histórico de la Economía.

Las distintas teorías que explican el origen del ingreso Laboral se pueden agrupar:

1. Teorías tradicionales o capitalistas
2. Teoría moralistas
3. Teoría socialista utopicos
4. Teoría Marxista

Ambas explican el asunto pero desde puntos de vista opuestos, como se explicará oportunamente. En cuanto al salario, en particular, abordan lo relacionado con:

- a) Determinación de los salarios según las diferentes teorías económicas.
- b) Diferencias salariales (en el tiempo y en el espacio)
- c) Tendencias en el nivel de salarios

1.1 TEORIAS TRADICIONALES O CAPITALISTAS

Estas teorías se caracterizan porque a través del tiempo han evidenciado una serie de limitaciones, como lo afirma Maurice Dobb, lo cual es producto del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y el consiguiente conocimiento científico de las leyes que rigen a las mismas. Los avances logrados por Ricardo coinciden con el período clásico del desarrollo del capitalismo. De ahí en adelante se agudizan las contradicciones del capitalismo y la teoría reflejará estas contradicciones en el sentido de que perderá el carácter científico que logró con Ricardo y se convertirá en la llamada escuela de los Economistas Vulgares, con Malthus a la cabeza. Son teorías rígidas que enuncian de forma simple los factores que determinan el nivel de los salarios. La mayoría se obstinan en suponer y "demostrar" que el nivel de salarios es una proporción constante del producto bruto, suposición que contradice la realidad del proceso productivo; porque éste se mantiene en permanente

expansión y al variar la magnitud de la producción también varía la proporción en que los salarios participan en el producto bruto, en razón fundamentalmente del cambio tecnológico.

En cuanto al salario se refiere, el mercado de trabajo es demasiado complejo; en él participan muchos y diversos factores, tendencias en permanente evolución que dificulta agrupar estos factores en una teoría que permita hacer cálculos con cierta validez científica, aun en el supuesto caso de que la teoría sea una abstracción de una realidad específica. Dificultad que se reforzaría si se trata de trasplantar, mecánicamente, dicha teoría a una realidad socio-económica con la cual no tiene relación, como suelen proceder los teóricos del capitalismo en los países subdesarrollados o del tercer mundo. Son muchas las variables que participan en la Oferta de Trabajo (inmigración, tasa de natalidad, grado de desarrollo de las fuerzas productivas, el grado de desarrollo de la técnica y la ciencia, el mercado etc.), generalmente una de estas funciona como variable dominante. Pero, en un momento dado y frente a contradicciones internas propia del proceso productivo, la variable dominante puede ser sustituida por otra; básicamente porque estas variables participan en grados y sentidos diferentes en la estructuración de la oferta de trabajo; es decir, que posteriormente otra podría ser la variable dominante. De aquí surge la necesidad de evitar los transplantes mecánicos de dicha teoría a espacios económicos diferentes.

Pero estas variables son consideradas constantes o estáticas por los teóricos del capitalismo. Por último, estas resultan ser teorías que

han sido elaboradas como producto del desarrollo de la economía en países con un elevado grado de desarrollo, con antecedentes económicos, científicos, tecnológicos y culturales diferentes al nuestro, donde se acogen acríticamente. De ahí resulta que la implantación de tales teorías en los países del Tercer Mundo, impidan una comprensión clara de cómo evoluciona el proceso de desarrollo económico en dichos países.

1.1.1 Teoría de los Ingresos de Smith

Para Smith el salario es producto del trabajo, pero sólo representa una parte de su valor (teoría del Valor-trabajo). Sostiene que el nivel de los salarios se relaciona con el nivel de las riquezas, es decir, que al aumentar éstas aumentan aquellos y a la inversa. Igual cosa sucede con el nivel de empleo. El incremento de la riqueza obliga al empresario capitalista ampliar la empresa con lo cual contrata nueva mano de obra y de paso eleva el nivel de los salarios.

Smith afirma que "cuando el terrateniente, el hombre de dinero obtiene nuevos y mayores ingresos superiores a los que juzga suficiente para sostenerse él y su familia, emplea la totalidad o parte de ese excedente en sostener uno o más servidores domésticos, uno o más jornaleros con el fin de obtener un beneficio del trabajo de las mismas. Por lo tanto la demanda de asalariados aumenta con el incremento de los ingresos de un país y constituye un incremento de la riqueza nacional".(33)

Para Smith "el nivel de los salarios no le determina la cantidad de riqueza de un país, sino el incremento continuo de la misma". (34)



Un país podrá ser rico, pero si su riqueza no se incrementa no habrá elevación del nivel de salarios, lo que si ocurrirá en un país pobre pero con un incremento de sus riquezas.

Smith creía que cuando el trabajador era dueño de los medios de producción, el valor de su trabajo le pertenecía todo. Pero cuando la tierra y el capital pasan a manos particulares, el trabajador sólo recibe una parte (residuo) de su trabajo. Smith confunde el trabajo con la fuerza de trabajo, el efecto con la causa; ocultaba la explotación del trabajo por el capital cuando sostenía que el trabajo comprado era igual al trabajo empleado. El salario en ningún caso, salvo circunstancias favorables al trabajador, podría ser mayor de lo que un hombre necesita para vivir y criar su familia. Esta viene a ser la teoría del salario de subsistencia o ley de bronce como más tarde se identificará. Si bien trata de definir el salario no aclara cómo se determina el valor de los medios necesarios para subsistencia del obrero. Y cuando intenta hacerlo cae en su teoría "costo de producción" al sostener que el precio de los salarios está determinado por el precio de los medios de vida. Estos conceptos de la teoría de subsistencia son acogidos más tarde por Malthus quien sostiene que si los salarios se hallan por encima del nivel de subsistencia las familias se multiplicarán; aumenta la oferta de mano de obra y los salarios bajan. Si los salarios bajan la familia se reduce; los niños mueren; se reduce la mano de obra y los salarios suben. Smith se aleja de Malthus cuando sostiene que con el aumento de la demanda de trabajo crece la población y viceversa lo que no se encuentra en Malthus.

En Smith se hallan esbozos de la teoría del "Fondo de los salarios" que se basa en la Ley de la Oferta y la Demanda. Asume al capital como la demanda y a la mano de obra como oferta. Pero supera la teoría del Fondo de los Salarios, ya que en este caso no existe un nivel rígido de equilibrio al que debe retornar el Fondo de Salarios como en el caso de los salarios de subsistencia, sino que defiende la relación capital y población. Si crece el capital y se mantiene uniforme la población, los salarios pueden subir y a la inversa. En síntesis el mecanismo no es el mismo: Si aumentan los fondos se elevan los salarios, de lo contrario no.

Smith sostiene que "el valor de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo que contiene y la mayor productividad de éste determina la disminución de precio de la mercancía" (35)

La visión optimista que Smith tiene del desarrollo económico es un reflejo del grado de desarrollo a que habían llegado las fuerzas productivas.

Inglaterra estaba a las puertas de la revolución industrial; el empresario capitalista era un hombre dinámico, emprendedor, trabajaba en la fábrica como un obrero más; era poco amigo del ocio, el despilfarro y la ostentación. El acrecentamiento del mercado exterior obligaba al capitalista a invertir la mayor parte de sus utilidades, que entre otras cosas eran fabulosas (etapa de la acumulación originaria de capital). No existían los monopolios y la competencia dominaba en el mercado. Esta situación de florecimiento le hizo creer a Smith que el porvenir

del capitalismo sería maravilloso y eterno, visión con la cual ocultaba la super explotación a que estaban sometidos los trabajadores (obrerros y campesinos) tanto de Inglaterra como de las colonias, especialmente de la India y Estados Unidos. Era tanta y tan cruel la explotación a que estaba sometida la clase trabajadora Inglesa que lo obligaba a reconocerla, cuando afirmaba "los amos siempre se hallan en una especie de combinación para no elevar los salarios de la mano de obra por encima de la tarifa actual; aunque los asalariados recurran a la huelga, muy pocas veces logran resultados favorables, porque los amos recurren a los jueces o alargan el problema para someterlos. "Muy pocas veces los trabajadores sacan ventaja alguna, éstas no le acarrearán otra cosa que el castigo o la ruina de los cabildos". (36)

1.1.2 Teoría del Precio Natural de David Ricardo.

La teoría del precio natural de Ricardo logra superar a Smith en algunos aspectos, más formales que reales. Reconoce que el salario es producto del trabajo y que sirve para reponer el desgaste físico del obrero. Afirma que el salario sólo debe alcanzarle para cubrir el mínimo de sus necesidades básicas. Esta es la teoría de la subsistencia o la ley de bronce de la cual Ricardo es su mejor exponente. Esta teoría en el fondo se identifica con la de Malthus.

Cuando Ricardo se refiere al precio del salario lo divide en:

a. Precio Natural. Permite al obrero obtener la remuneración indis-

pensable para satisfacer mínimamente sus necesidades físicas tanto de él como de la familia.

b. Precio de Mercado. Como el trabajo (fuerza de trabajo), según Ricardo, es una mercancía como cualquiera otra, su precio en el mercado depende de la Oferta y la Demanda. Cuando el precio de mercado está por encima del natural, debido a la escasez de la Oferta por ejemplo, las condiciones de vida del trabajador mejoran; en caso contrario se deterioran.

Para Ricardo no sólo el precio de mercado contribuye a modificar las condiciones de vida del asalariado, sino el precio de las mercancías con las cuales satisface sus necesidades. Si el precio de éstas sube afecta negativamente las condiciones del obrero, si baja mejora la situación del mismo.

Cuando Ricardo se refiere al valor del trabajo lo identifica con el precio natural, que viene a ser la expresión monetaria del valor; por lo tanto si el trabajo es el que crea el valor, como él mismo lo reconoce, hablar del valor del trabajo es como hablar del valor del valor; lo que sería un contrasentido, algo así como decir que una jornada laboral de ocho horas valiera ocho horas. Para que el trabajo fuese una mercancía debería tener una existencia previa antes de la venta, pero en este caso ya no sería trabajo sino mercancía. Es más, cuando el trabajo se incorpora o materializa en la mercancía ya no le pertenece al trabajador.

Entonces, qué es lo que compra el capitalista? Marx nos responde que el capitalista no compra trabajo sino Fuerza de Trabajo. En otras palabras el capitalista compra una mercancía que no existe y cuando el dueño de la misma, el trabajador, le da existencia real ya no le pertenece a éste. Precisamente porque la vende antes de crearla.

Este análisis hace pensar que el trabajo es una mercancía sui-générís; como valor de uso, que satisface una necesidad del capitalista, es común a otra cualquiera; pero se diferencia de las demás por que es la Unica que Crea Valor, es la fuente del valor.

Estas características intrínsecas del trabajo, como mercancía, impedían a los clásicos comprender su esencia y de ahí los errores en que cayeron, errores que sólo Marx pudo dilucidar con claridad.

El error de Ricardo estuvo en determinar el valor del trabajo no por la cantidad de trabajo necesario para reponer las energías físicas del trabajador consumidas durante el proceso del trabajo, sino por la cantidad de trabajo empleado en producir su salario. Esta apreciación le impidió comprender el origen de la plusvalía, fin último del capitalista y fuente de toda explotación. Lo cual confirma Ricardo cuando dice "El trabajador debe recibir lo estrictamente necesario para su subsistencia y perpetuar su raza, sin Incremento ni disminución". (37)

En cuanto a las diferencias salariales, Ricardo sostiene que se deben además a los hábitos y costumbres de la gente. En este punto supera los criterios predominantes de la época porque parece que Ricardo pen-

sara en las condiciones sociales del trabajador, que ya no se considera como una bestia de carga, sino como un ser social.

A este respecto afirma Dobb: "Admitir una cantidad variable como el hábito y la costumbre era aceptar una falla muy apreciable para la integridad de aquella doctrina". (38)

Lo más extraño de esta teoría es que su validez depende de la rigidez en el hábito y la costumbre. Pero como los hábitos y costumbres cambian, es imposible establecer predicciones a largo plazo. Es más, un cambio de salario puede ser la causa del cambio de hábito, puesto que un nivel más alto de salario puede crear las condiciones para un nuevo patrón de vida. En este caso la causa sería a la inversa: La experiencia nos enseña que los hábitos y costumbres varían en el tiempo y en el espacio, que los salarios y el nivel de los mismos son los que determinan los cambios o cualidades de los hábitos y costumbres, que al cambiar los salarios cambian los hábitos y costumbres.

Ricardo considera que el precio de mercado de los salarios, es superior al del natural en una economía en constante progreso con acumulación progresiva de capital. En este punto coincide con Smith al sostener que el "Salario Natural" es el ideal porque un aumento del mismo implicaría una reducción de las ganancias y, por lo tanto, de las riquezas y del empleo de la mano de obra.

Esto es lo que se conoce como dogma de Smith (Ley Natural), rechaza la intervención del Estado, de los sindicatos o cualquier otra fuerza ex-

traña. La regulación de esas leyes por el Estado es violar esa Ley Natural, inmutable y eterna. La preocupación de Ricardo por el aumento de los salarios lo obligó a enfrentar el problema de la demanda que a juicio de Maurice Dobb, condujo a la teoría de "los fondos de los salarios".

1.1.3 Teoría del Fondo de Salarios

Tiene su precursor en Ricardo, quien considera al capital como un "anticipo de salarios" a los trabajadores. Se pensaba que el acervo de capital aumenta la demanda de mano de obra. Esta teoría trata de ajustar el concepto de fondo de salarios (invariables según Ricardo), a un mundo en constante cambio.

Ya no era posible hablar de un nivel de equilibrio al que debía retornar indefinidamente el nivel de salarios. La teoría de Ricardo, con su rigidez, trata de "demostrar" al gobierno y a los sindicatos que cualquier intento de estos por aumentar los salarios conduciría a reducir el fondo lo que afectaría negativamente a los trabajadores en general. La única posibilidad que le queda al trabajador es abstenerse de solicitar aumentos salariales y trabajar insansablemente en pro de su patrón si quiere mejorar su situación. El precio del salario es determinado por la relación existente entre el capital circulante (destinado a la compra de mano de obra), y a la mano de obra (se refiere aquí al número de obreros, no a la población en general).

Esta teoría no tiene en cuenta el concepto Ricardiano de precio natu-

ral y valor del trabajo. El fondo contiene los salarios de trabajadores tanto productivos como improductivos, lo cual reduce la porción correspondiente a aquellos y se opone a cualquier regulación que no provenga del mercado.

Se supone que el nivel de salarios incide poco en la productividad del trabajo. Pero un aumento de los salarios mejora la eficiencia. En este caso los patrones aumentarían la demanda de mano de obra de esta clase. De ahí que se piense que el alza salarial incida sobre la oferta de mano de obra y el aumento del fondo, con efectos opuestos a los predicados por la teoría del fondo.

En cuanto al crecimiento geométrico de la población de Malthus, la teoría sufre un cambio, como producto de la evolución de la población a principios del presente siglo. Hasta el punto que "A finales del siglo XIX se notó que el coeficiente de natalidad no tiende a ser mayor sino menor entre la gente con un patrón de vida elevada", lo cual desmiente la validez de la teoría Malthusiana. (39)

En vista de los vacíos de la teoría del Fondo, los Economistas de fines de siglo, entre los cuales se encontraba Marshal, hablan no de fondo sino de flujo que podía reducirse o aumentar según el estado de la Economía.

El criterio de un fondo real fijo en un momento determinado hacía pensar que un aumento salarial sin aumento de las cosechas conduciría a un aumento de los precios. Pero esa rigidez es transitoria, debido a que el

capital se desplaza de los sectores donde escasea la demanda de productos hacia donde ésta aumenta, y de donde abunda la Oferta de productos hacia donde es menor, hasta cuando la oferta y la demanda se nivelan nuevamente,

La teoría del fondo define al salario como una mercancía sujeta a la Ley de Oferta y la Demanda y se opone a cualquier regulación por parte del Estado "Es evidente que el salario medio no puede subir a menos que suba también el capital circulante o que disminuya el número de la población trabajadora". (40)

1.1.4 La Doctrina o Teoría de Malthus

Es una clara manifestación de los intereses de la decadente clase feudal a la cual representaba. Su visión pesimista revela cual era el porvenir que vislumbraba la clase terrateniente de su época; es por lo tanto una concepción Agraria del desarrollo social. Su teoría es exponente de la decadencia y contradicciones a que había llegado el desarrollo de la agricultura, superada y dominada por el desarrollo de la manufactura. Malthus acoge el planteamiento de Smith; pero lo invierte en cuanto al crecimiento de la población.

Mientras que Smith relacionaba el crecimiento de los salarios con el incremento poblacional, Malthus pensaba que el crecimiento poblacional determinaba el nivel de los salarios. Es un planteamiento opuesto a la realidad. Malthus afirmaba que la población crecía en proporción aritmética. Este planteamiento hasta cierto punto se justificaba, an-

te el escaso desarrollo de las fuerzas productivas, de la ciencia y la tecnología. Pero sustentar semejante teoría actualmente ante el descomunal desarrollo de la ciencia y la tecnología es negar la realidad de la forma más obcecada.

Para sustentar su teoría toma estadísticas del crecimiento poblacional de la Inglaterra de su época y el incremento de la producción correspondiente a Estados Unidos.

La incapacidad de la agricultura para producir los alimentos necesarios para alimentar la población trabajadora, en constante crecimiento como producto de la proletarización del campesinado y el artesano inglés, debido al escaso desarrollo de la ciencia y la tecnología, en el sector agrícola lo obligó a enunciar su famosa Ley de los rendimientos decreciente, Ley que se extendió al sector manufacturero.

Dudaba de la posibilidad del aumento de los ingresos del capital con lo que imposibilitaba el aumento de los salarios y de paso se oponía a Ricardo y a Smith.

Malthus no sólo exponía sus teorías, sino que las predicaba entre los trabajadores "Siendo nuestro deseo el querer mejorar realmente la situación de los pobres, lo más importante es expresarle crudamente la verdad de las cosas haciéndolas comprender que la única forma de elevar los salarios del trabajador, es DISMINUYENDO EL NUMERO DE OBREROS".

La ciencia y la tecnología han demostrado la falsedad de esta teoría. Hasta la iglesia católica se opone a la teoría del cura Malthus. Pero sociólogos y Economistas burgueses al servicio de la burguesía no sólo la defienden en los países desarrollados; sino en los subdesarrollados.

La superpoblación relativa que aflige a muchos países no se debe a causas biológicas sino a la composición técnica del capital, la cual se eleva a medida que se introducen nuevas maquinarias de lo cual resulta desplazamiento de mano de obra; agréguese a esto la monopolización y concentración de la tierra y el capital y se podrá entender claramente a qué se debe el "crecimiento geométrico" de la población.

El escaso desarrollo de la ciencia y la tecnología hizo pensar a Malthus que era necesario controlar el crecimiento de la población para evitar así una baja de salarios.

Las verdaderas causas del "crecimiento geométrico" de la población y que Malthus no logró comprender son:

- a. La exportación masiva de capital hacia los países subdesarrollados en los cuales, según la revista World Economic Survey, el ingreso Nacional total fue de \$U.S.₁ 70.000 millones, el 12.00% de estas cifras se fugó al exterior por concepto de intereses en 1963.
- b. El intercambio desigual con los países desarrollados: cada día compran más baratas las materias primas procedentes de los países sub-

desarrollados y venden más caros los bienes de capital a los países subdesarrollados. En la década del '50 los países Latinoamericanos perdieron por este concepto unos \$U.S.20.000 millones.

- c. De América Latina se exporta hacia Estados Unidos y demás países prestamistas, el 80.00% de las ganancias de sus inversiones y hasta el 95.00% en el sector minero. De no existir esta sangría se duplicaría la tasa del Producto Interno Bruto (PIB) de América Latina (42)

Las estadísticas de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, señalan altas tasas de crecimiento económico, no obstante las recurrentes crisis monetarias en los países desarrollados. Alemania tuvo que importar mano de obra de Portugal y España. El crecimiento económico ha sido del 10.00% para Alemania; y el 5.00% para Italia. En los países socialistas ha sobrepasado el 11.00%. Pero en los países subdesarrollados el índice de crecimiento no corresponde con la riqueza ni con la explotación de ella.

El éxito de la teoría de Malthus no se debe a su científicidad, de la cual el desarrollo del capitalismo ha demostrado que carece en absoluto, sino porque defiende los intereses más oscuros de las clases recalcitrantes de la actualidad, teoría que dificulta cualquier salida democrática al problema de la explotación del trabajo asalariado por el capital.

1.1.5 Teoría de la Producción o Rendimiento del Trabajo.

Los artífices de esta teoría se deshacen de aquellos conceptos que hacían depender el salario de la riqueza, la población etc., según esta nueva interpretación el salario depende del rendimiento del trabajo, es decir, de la cantidad de mercancías que el trabajador logre producir en un tiempo fijado con anticipación.

Esta nueva teoría se conoce como el salario a destajo o por pieza. Cualquier elevación del salario o del empleo depende del rendimiento o productividad del trabajo; se fijan tareas y tarifas mínimas, primas especiales para los mejores obreros y mayores rendimientos. De acuerdo al rendimiento de éstos se trazan tareas y tarifas para los demás. Es un mecanismo que le facilita las labores al patrón porque le resuelve el problema de contratar capataces para que vigilen al trabajador (él mismo se supervisa), y por lo tanto aumenta sus ganancias o plusvalía.

Como el salario depende del rendimiento, el patrón analiza costos y rentabilidad y se decidirá por el uso de mano de obra o maquinaria, es decir, la que le produzca más mercancías a menos costos. Si se elevan los salarios sustituye la mano de obra por maquinarias. Pero el desarrollo de la ciencia y la tecnología motivada por la competencia y el ánimo de aumento constante de las tasas de ganancias, impiden que la segunda opción se cumpla. De ahí que la tendencia sea el desplazamiento progresivo de la mano de obra por la maquinaria, así esta se encarezca ya que la mayor productividad en este caso compensa los mayores costos relativos de la maquinaria.

Es una teoría muy aplicada en los países desarrollados donde la tecnología y automatización genera desempleo, pero como las tasas de ganancias son altas más la succión de plusvalía extraída a los países subdesarrollados les permite mantener un crecimiento económico con el cual logran conservar un nivel mínimo de empleo y evitar una Sobre-Oferita preocupante de mano de obra como sucede en los países subdesarrollados.

1.1.6 Teoría Marginal

La teoría de la productividad marginal trata de llenar los vacíos existentes en la del "Fondo de Salarios". Le presta más atención a la teoría de la Demanda. Considera la Demanda de mano de obra como derivada del producto del trabajo y no como una decisión predeterminada del patrón. Destaca que cualquier aumento de la productividad, implica un aumento en el flujo de capital, aumentando con ello la demanda de mano de obra.

Tiene más elementos de la vieja teoría (fondo de salarios), de lo que supuestamente se piensa. Es cierto que la demanda de mano de obra ya no se le considera como algo Fijo sino variable, se precisa la relación entre demanda de mano de obra y productividad.

La teoría considera que si la demanda de mano de obra es elástica cualquier medida que intente detener un alza por encima del nivel natural de los salarios afectaría el fondo consagrado al pago de mano de obra. "Lo que contribuyó a la forma que esta doctrina adquirió fue el hábito

de los economistas de los últimos 25 años del siglo pasado a pensar en términos de pedacito o fracciones añadidos o restados al margen". (43)

Los economistas de esa época explicaban el precio de la mercancía en función de la utilidad extra que la unidad final o marginal proporciona al consumidor. Se deducía de allí que el precio de la fuerza de trabajo, como una mercancía cualquiera, se puede deducir en igual forma. Pero el trabajo como mercancía, no satisface el gusto del consumidor, sino indirectamente.

Según ello todo patrón determina el valor de la fuerza de trabajo comprado a través del producto que le procura. Sólo se decide ocupar 10 hombres supongamos, si aumenta la producción de su fábrica en un valor mayor al salario que debe pagarles. De suceder así los ocupa, de lo contrario no, y aumentar la demanda de mano de obra por encima de la productividad de esos brazos adicionales le produciría "Rendimientos de crecientes" ó pérdida.

Los patrones, a quienes sólo les preocupa incrementar sus ganancias, aumentan la demanda de mano de obra si ésta aumenta la producción y por lo tanto sus utilidades. El margen entre la antigua y nueva producción (producto neto), sirve de medida al precio de los salarios. Es una teoría de un acabado más fino que las anteriores. Por ello algunos economistas la proclamaban como un descubrimiento que les ofrecía una teoría final y completa. Se permitían afirmar que la recompensa del trabajo variaba la productividad de éste. De aquí inferían que el salario mide el "valor" de los "servicios" prestados por el trabajador al

capital. Concepto un poco más claro cuando se afirmaba que el salario era el precio que el mercado fijaba al trabajo en un conjunto dado de circunstancias. Pero "valor", "servicios" y "productividad" son términos ambiguos; con esto querían ocultar la explotación por parte del capital. Por otro lado no explican cómo se determina la Oferta de mano de obra porque se daba por conocida; tampoco se precisa cómo se determinan algunos aspectos de la oferta de capital. Explicaban la relación que hay entre salario y productividad; pero no aclaraban la complejidad de factores y su interdependencia de la cual depende la productividad.

Es más el producto neto o producto marginal no depende únicamente de la mano de obra; sino del conjunto de factores que participan en el proceso productivo con lo cual la doctrina pierde mucho de su finalidad y simplicidad. Si la Oferta de mano de obra es escasa y los otros factores abundan el producto de aquella será elevado, la competencia por esta mano de obra será aguda y el precio mayor. En un país nuevo, rico con recursos inexplorados, con poca población cualquier poblador nuevo, podrá enriquecerse trabajando sólo con sus brazos. Pero si la técnica se desarrolla, la explotación de esos recursos se intensifica y la población crece, la llegada de un nuevo grupo de pobladores les será menos fácil explotar esos recursos sin capital, y por lo tanto la mano de obra tenderá a abarataarse. O si el capital es escaso, obtiene una tasa de interés alta con lo cual deprime el producto marginal y por lo tanto los salarios, especialmente si la mano de obra abunda.

Otros factores que pueden afectar la productividad o producto marginal son:

- a. La eficiencia en la organización de la empresa
- b. El estado de desarrollo de la técnica, la cual podrá determinar el grado de sustitución de la fuerza laboral por fuerza mecánica.
- c. La distribución de la demanda de los consumidores entre diferentes productos, es decir, entre aquellos cuya producción requiere muy poco trabajo y los que requieren mucho (trabajo).

Marshall anota que "la doctrina de que los ingresos de un trabajador tienden a ser igual al producto neto no tiene ningún sentido en sí misma, puesto que para estimar el producto neto tenemos que dar por supuesto todos los gastos de la producción de la mercancía en que se trabaje, excepto los salarios."

Esta teoría tampoco admite la regulación del salario mediante la intervención del Estado ni de los sindicatos. Cuando los defensores de esta teoría intentan hacer coincidir la productividad marginal con la productividad efectiva de un trabajador, su fin es "demostrar" que allí no existe explotación alguna de parte del capital y por lo tanto no se justifica la intervención de fuerzas extrañas al proceso económico.

1.1.7 Teoría Keynesiana del Ingreso Laboral.

Keynes se aparta de los que sostienen que un aumento salarial reduce las ganancias del capital, impidiendo así ocupar más mano de obra. Sostiene al contrario, que una reducción salarial puede reducir la demanda global

de productos y bajar la capacidad de compra del trabajador. Keynes refuta el que salarios bajos signifiquen precios bajos y por lo tanto aumento de las ventas. Al aumentar las ventas aumenta la producción y el incremento de éstas exige mayor demanda de empleo, lo cual significa utilidades para el empresario.

La falla de la teoría según Keynes está en que no tienen en cuenta la Demanda Efectiva, ya que se piensa que un cambio en los salarios no afecta la demanda efectiva global; es decir, si se reducen los salarios en una o dos empresas tal vez suceda lo que sostiene la teoría; pero si la baja de los salarios se generaliza naturalmente que se reduciría la capacidad de compra de la población en general y en consecuencia de la producción disminuyendo las utilidades al empresario.

Keynes niega que una reducción salarial pueda aumentar el empleo en un momento determinado de paro forzoso. Los clásicos sostienen lo contrario; pero cuando Keynes se opone a una reducción salarial no está del lado de la clase obrera, a él sólo le interesa el salario Nominal² y descuida el salario real³ el que realmente mide las condiciones de vida del trabajador.

Su enfoque teórico sólo encuadra dentro de un proceso inflacionario que no tiene en cuenta el salario real. Lo más importante para Keynes es asegurar el máximo de beneficio para el capitalista.

¹ Salario Nominal. Salario Monetario

² Salarios Reales. Índice de salarios expresado en función del valor del dinero; es decir, que son los salarios monetarios ajustados al valor del dinero para que muestren los cambios en la cantidad de bienes y servicios que puedan comprar.

Keynes escribe en un momento de crisis para el capitalismo (decenio de 1930, o gran depresión como se le conoce). Su objetivo era dinamizar la producción y combatir el desempleo. Por ello no tenía reparos en apoyar cualquier medida inflacionaria con tal que estimulara la demanda.

Keynes exige la INTERVENCION del Estado en el proceso económico, Keynes escribe en y para una situación coyuntural. Sin embargo su teoría se ha aplicado, en los actuales momentos, en condiciones de tiempo y situación económica diferente, para los cuales escribió.

1.2 TEORIAS MORALISTAS

Es la teoría proclamada por la Iglesia Católica. Estudia las relaciones económicas en general y el salario en particular, desde el punto de vista moral. El papa León XIII denunció y atacó a las teorías liberales por considerar que persistir en su defensa era "permitir a las teorías revolucionarias socialistas apoderarse de la conciencia proletaria".

Pero la Iglesia no condena la explotación salarial en apoyo a las teorías Marxistas o proletarias, no sólo admite el sistema salarial sino que lo defiende, dice la Iglesia que tiene "innegables ventajas para el obrero. Deja al empresario la dirección exclusiva de la empresa, sin la ingerencia del trabajador que a veces puede serle molesta y per-

judicial".

La Iglesia defiende la remuneración mínima para el asalariado; se diferencia de la teoría de la subsistencia en que ésta había de un mínimo de "hecho" y aquélla de un mínimo de derecho.

La Iglesia defiende el Salario justo, ni mucho ni poco. Ambos perjudiciales para la sociedad "El salario justo" es aquel que es suficiente para la sustentación de un obrero sobrio y honrado. Ante la creciente explotación en que se debate la clase obrera, el papa Juan XXIII dice en su encíclica Magistral: "A los trabajadores debe corresponderle una retribución tal que les permita un nivel de vida verdaderamente humano para hacer frente con dignidad a sus responsabilidades familiares. Pero se exige además que al determinar la retribución se mire a su efectiva aportación en la producción y las condiciones económicas de la empresa". Este último concepto es bastante similar al de la teoría del rendimiento del trabajo y al de "Los fondos del salario".

1.3 TEORIAS SOCIALISTAS UTOPICOS

Las teorías hasta ahora comentadas no se preocupan de la injusticia de los bajos salarios. Todo dependía de leyes naturales; las teorías socialistas denuncian la mano de obra, en la sociedad capitalista, como una simple mercancía y su valor se determina como el costo de una maquinaria cualquiera, que abarca:

- a. Precio de compra.
- b. Precio de mantenimiento (lubricación).
- c. Cuota de depreciación, sirve para reponerla cuando deje de prestar servicios.

De la misma manera el salario que devenga el obrero debe alcanzarle para:

- a. Compra de alimentos, con los cuales pueda restituir las fuerzas consumidas durante el proceso de trabajo.
- b. Una parte por el uso o explotación de la misma por parte del patrón.
- c. Alcanzarle para alimentar a sus hijos para que los reemplacen cuando llegue a su edad madura. LASALLE, como expositor de esta teoría, sostiene que el salario o jornal del trabajador debe reducirse a lo indispensable; no puede elevarse indefinidamente por encima de ese nivel porque una posición más desahogada del obrero se convertiría en un aumento de la oferta de la mano de obra lo cual haría descender los salarios. Pero mantener los salarios muy bajos, por mucho tiempo, reduciría la Oferta de brazos hasta elevar nuevamente los salarios; es la misma ley de Bronce, con otro barniz.

"La única esperanza según Lasalle, para la clase obrera está en organizar cooperativas de producción con crédito proporcionado por el Estado"(44)

1.4 TEORIA MARXISTA DEL SALARIO

Marx declara enfáticamente que el salario es una forma de encubrimiento de la explotación capitalista; que el salario aparece como el precio del trabajo.

La teoría de Marx se diferencia radicalmente de las teorías capitalistas porque éstas defienden el sistema asalariado (sólo se diferencian en los mecanismos, es decir, las diferencias son formales).

Lo que el obrero vende en realidad, es su Fuerza de Trabajo, pero aparece vendiendo "su trabajo". Esto se debe a que en la sociedad capitalista las relaciones sociales se manifiestan de una forma disimulada porque:

- a. El obrero vende fuerza de trabajo y el capitalista cree comprar trabajo.
- b. El salario aparece como el precio del trabajo pero en realidad es el precio de la fuerza del trabajo.
- c. Se habla de salario como algo equivalente a valor del trabajo. Pero el trabajo, como creador del valor, carece de valor por sí mismo.
- d. El trabajo se considera como una mercancía cualquiera pero se diferencia de las demás porque tiene características diferentes:
 1. El capitalista cree comprar trabajo y lo que compra en realidad

es la fuerza de trabajo.

2. Solo tiene valor de uso.

3. Crea un valor superior al que se paga por ella.

4. Como al contratar al trabajador no ha empezado a trabajar, o materializar su labor, es la única mercancía que se adquiere (por parte del patrón), antes de existir.

e. Mediante el salario se le hace creer al obrero que se le paga el valor total de su "trabajo" con lo que se oculta la diferencia entre trabajo necesario y plustrabajo. Este último, es la fuente de la plusvalía y fin último del capitalista.

f. Donde existen relaciones sociales (el valor por ejemplo), se ven relaciones entre objetos. Marx anota: "La forma del trabajo borra toda huella de la división de la jornada de trabajo en trabajo necesario y trabajo excedente; entre trabajo pagado y trabajo no retribuido. El trabajo feudal se distinguía en el tiempo y en el espacio, tanto el que el vasallo realizaba para sí, como el de su señor; aparecía como para su dueño. Todo el trabajo del esclavo aparecía como trabajo no retribuido. Con el trabajo asalariado ocurre lo contrario, hasta el trabajo excedente aparece como retribuido al obrero. En el régimen esclavista el Régimen de propiedad oculta el tiempo que el esclavo trabaja para sí; en el capitalismo el régimen del dinero oculta el tiempo gratis que el obrero trabaja para el patrón.

g. Al obrero se le hace creer su trabajo; pero cuando lo materializa

ya no le pertenece, es decir, se le compra antes de existir. Por ello no puede ser mercancía, ya que esta debe existir previamente y debe ser producto del trabajo para que pueda ser vendido.

Cuando Marx se refiere a las diferentes formas del salario afirma que sólo buscan encubrir y acentuar más la explotación.

1. El salario por tiempo lo define como el salario pagado por una jornada de trabajo dada en horas, días, semanas o meses.

El capitalista se vale de muchos subterfugios para aumentar la explotación y obtener así más plusvalía. La plusvalía es el trabajo realizado por el asalariado y no retribuido, es el trabajo excedente. Por ejemplo: Supongase que el valor de la fuerza de trabajo es de 4 horas a \$50 la hora. Pero el capitalista hace trabajar al obrero 8 horas. En este caso el trabajador recibe \$200 (4×50), en cambio ha creado \$400 (8×50), esa diferencia de $\$400 - \$200 = \$200$ es el excedente o plusvalía que los economistas burgueses llaman ganancia. Este hecho demuestra el enmascaramiento o la forma disimulada como se le engaña al trabajador. Pero esta no es la única forma, se han inventado otras más sofisticadas por ejemplo:

- a. Si se mantiene el mismo salario pero se aumenta la jornada laboral digamos que de 8 horas pase a 10 horas, aumenta la explotación para el obrero y la plusvalía absoluta para el patrón.
- b. Aún sin variar los salarios ni el número de horas (8 por ejemplo),

puede aumentar la explotación para el trabajador y la plusvalía para el capitalista, si este introduce una maquinaria con una tecnología más avanzada, lo cual abarata más la mano de obra del obrero, originando en este caso la Plusvalía relativa.

c. Si reduce la jornada laboral el obrero produce plusvalía pero no llega siquiera a producir lo necesario para subsistir, por ejemplo: Si el salario mínimo de un obrero (para subsistir), debe ser de \$200, por el trabajo de 8 horas, el capitalista le reduce la jornada de 6 horas lo que equivale a un salario de \$4.150, que no alcanza para cubrir el mínimo (que viene a ser de \$200), con lo cual no podrá recuperar sus energías para continuar su trabajo. Pero el capitalista sí obtiene su plusvalía.

2. El salario por pieza encubre más la explotación. Aquí aparece que el trabajador recibe determinada cantidad de dinero por cada pieza trabajada. "El salario por pieza o destajo no es más que la forma transfigurada del salario por tiempo del mismo modo que éste es la forma transfigurada del valor o precio de la fuerza de trabajo"(45).

En cuanto a las causas que originan las diferencias salariales, Marx afirma que se deben a los diferentes factores que se relacionan con las condiciones históricas de formación de la clase obrera y el nivel alcanzado por sus necesidades materiales y espirituales o culturales es decir, con la productividad, intensidad del trabajo, el nivel de la técnica, el precio de los artículos de consumo popular, la oferta de mano de obra, la cantidad y calidad de los recursos naturales y de su grado de explo-

tación.

Marx sostiene que en el valor del trabajo se debe tener en cuenta:

- a. Elemento Físico. Determinar su límite final para mantenerse, reproducirse y perpetuar su existencia, para ello debe recibir las cosas indispensables.
- b. Elemento Histórico Social. Se determina por el patrón de vida tradicional en un lugar y momento determinado. Este último explicaba las diferencias salariales entre los países, y las regiones de un mismo país.

Marx refutó la teoría Malthusiana del crecimiento geométrico de la población y elaboró su teoría del ejército industrial de reservas o sobre población relativa; de acuerdo con la cual la oferta de mano de obra tiende a ser superior a la demanda, "gracias a una característica especial del sistema capitalista de salarios la oposición del capitalista, en las más diversas formas, al aumento de salarios. Esos medios incluyen sustitución de la fuerza laboral por fuerza mecánica, las crisis económicas periódicas que repercuten sobre el nivel de salarios a través de la consecuente desocupación, y la tendencia a exportar capital donde se hallen reservas de mano de obra más barata."

2. RETRIBUCION AL TRABAJO. EVOLUCION HISTORICA

Durante el esclavismo, el esclavo tenía que trabajar como una bestia al servicio del esclavista, quien se encargaba de suministrarle los elementos necesarios para su supervivencia (y la de su familia). Los ingresos del amo dependían por un lado de la calidad del esclavo, es decir, del rendimiento de su trabajo y de la oferta. En época de abundancia de esclavos se reducía el precio y los expoliaba más brutalmente, se deshacía de los débiles; pero en época de escasez; los altos precios del esclavo obligaban al amo a cuidarlo, alimentarlo bien, reducía la explotación y se abstenía de matarlo.

De aquí se deduce que en esclavismo, al esclavo le convenía la escasez, sólo así podía recibir buen trato y por lo tanto mejorar sus condiciones de vida. De todas maneras tenía que trabajar para sobrevivir. Pero como el esclavo no recibía ningún estímulo por su trabajo, por ello se necesitaba un capataz que estuviese a su lado obligándolo con el látigo. De aquí dependía el rendimiento de su trabajo.

Durante el feudalismo en casi toda Europa el Siervo, atado a la tierra, tenía que trabajar parte del tiempo para producir los alimentos de él y los de su familia, el resto lo consumía en la hacienda de su señor. El tamaño de su parcela (la del siervo), y el tiempo de que disfrutaba, de-

pendían de la fertilidad del suelo de la primera y del rendimiento del segundo, es decir, que a mayor fertilidad y eficiencia en el uso del tiempo del esclavo, mayor era el excedente de que se apropiaba el señor. El artesano feudal o trabajador manual libre trabaja con sus propios utensilios y en su propio taller, algo similar hacía el campesino libre. El artesano era su propio patrón y retenía como "ingreso neto" el sobrante sobre el costo de sus materiales y de su propia subsistencia.

2.1 LOS SALARIOS EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS

En los países desarrollados, en momentos de expansión económica aumenta el empleo y el nivel salarial. En momentos de depresión disminuye el empleo; pero la succión de capital que obtienen de los países dependientes o subdesarrollados les permite incrementar la acumulación relativa de capital y ocupar mano de obra aunque en menor proporción. Estos factores determinan niveles de salarios más altos y diferentes a los existentes en los países subdesarrollados. En éstos tanto en época de expansión como de contracción el desempleo es permanente o crónico. El crecimiento de la economía tiende a ser negativo por la exportación masiva de capital (interés más amortización), la importación de tecnología cara y obsoleta que desplaza la mano de obra poco calificada (la que más abunda en estos países); la monopolización y concentración de la tierra y del escaso capital acumulado en estos países. La limitación o reducción de la capacidad de compra de la clase trabajadora; la

debilidad de las organizaciones sindicales (divididas y dispersas), facilitan una elevada tasa de plusvalía tanto para el capital extranjero como para el criollo.

La inflación en estos países, aparece como un agente activo para la concentración del ingreso en manos de los dueños de los medios de producción.

En Colombia según estudio realizado por el centro Estadístico Nacional de Construcción, se demuestra que mientras de 1967 a 1972 el aumento promedio del salario fue del 35.40%, el costo de la vida creció en un 55.00%. Estudiada por sectores la situación, el salario real de los trabajadores oficiales en los últimos 20 años ha disminuido en un 10.00% o sea que con la remuneración nominal de 1954 el trabajador podía adquirir más mercancía que con el salario que recibía en 1974, con lo cual se reducen los ingresos reales de la clase trabajadora fenómeno que incide negativamente en la demanda efectiva del grueso de la población, reduce el nivel de la producción y por lo tanto del empleo.

Por otro lado los capitalistas "Nacionales" malgastan en artículos suntuarios comprados en el exterior la parte sustraída al trabajador, reduciendo así la cantidad de divisas disponible para importar maquinaria y tecnología, viéndose aquellos en la necesidad de contraer empréstitos a elevados intereses agudizando la explotación de la clase trabajadora y atando aún más la Economía Nacional a los intereses del capital INTERNACIONAL.

Los factores anteriormente anotados nos señalan las causas que determinan los bajos salarios, la pobreza y el alto desempleo existente en los países subdesarrollados o dependientes en relación con los países desarrollados.

La diferencia entre los anteriores sistemas está en la relación de los trabajadores con los medios de producción es decir, si son o no propietarios. "Lo que determina la relación entre los hombres, entre grupos o clases sociales, es la forma que adquieren los derechos de propiedad" (46).

Durante la esclavitud y el feudalismo la libertad legal o formal del trabajador era bastante limitada por las leyes. En cambio en el sistema salarial el trabajador tiene libertas "total" para hacer o no lo que le provoque, ganar salario bajo o alto. Pero como carece de los medios de producción no puede emprender ninguna empresa, de tal manera, que tiene que recurrir donde un patrón que le dé trabajo sino quiere morir-se de hambre o delinquir. En los dos casos anteriores, tiene su subsistencia asegurada aunque carece de libertad formal. En el sistema asalariado tiene libertad; pero su subsistencia depende de que venda su fuerza de trabajo a un patrón; económicamente es un esclavo y jurídicamente es libre.

La aparición del proletario está precedida por:

1. El trabajador directo es expropiado de sus medios de trabajo.

2. La aparición de restricciones legales que ataban al trabajador a un amo determinado (como le sucedía al esclavo y al siervo), con lo cual se veían en la necesidad de alquilarse por un salario a un patrón por carecer de otro medio de vida.

El primer caso ocurrió en Inglaterra a mediados del siglo XV, a través de la expulsión a sangre y fuego de la población campesina y en segundo lugar al generalizarse la costumbre de que el siervo "commutara" sus servicios feudales, por un pago en dinero o renta por la tierra que poseía. En Alemania también hubo un desenvolvimiento parecido en el período comprendido entre 1806 y 1812, en Rusia ocurrió en 1861, cuando fue abolida la servidumbre.

El segundo caso se desarrolló de muy diversas maneras:

1. Por el crecimiento natural de la población; ya que al aumentar el número de labradores, que no podían acomodarse en la parcela, se veían obligados a abandonarla.
2. Al aumentar la demanda de tierras se elevó el precio de la misma; lo que dificultaba su retención por parte del campesino siervo.
3. El sistema de "cercados" que ocurrió en Inglaterra con el fin de apoyar y proteger la cría de ganado lanar, negocio lucrativo por la gran demanda de lana en ese tiempo (siglo XVI).

El crecimiento de la población y la consecuente escasez y encarecimien-

to de la tierra fueron factores que contribuyeron grandemente a crear las condiciones del proletariado y el sistema asalariado: Los campesinos expulsados de sus parcelas, sin medios de trabajo, se vieron obligados a trabajar en la fábrica por un salario.

La ciudad también llevó a cabo un proceso parecido en cuanto a los artesanos se refiere; éstos fueron desposeídos de sus medios o herramientas de trabajo, la materia prima se la suministraba, la mayoría de las veces, un comerciante, el cual se la vendía a crédito -mas caro- o se la entregaba y por el trabajo producido le pagaba una determinada cantidad en dinero. Este sistema de explotación, donde trabajaba toda la familia del artesano, lo fue endeudando y al comerciante enriqueciendo. El endeudamiento lo presionó a despojarse de sus medios de trabajo. El comerciante se va transformando en productor de mercancías. Este se vio favorecido por los nuevos inventos que revolucionaron la técnica y métodos, especialmente en la fabricación de hilados, las nuevas maquinarias aumentaron la productividad y eficiencia del trabajo. Situación que permitió desalojar las viejas y deficientes máquinas y métodos de trabajo del artesano del mercado. Al viejo artesano no le quedaba otro recurso que buscar empleo en la fábrica del otro comerciante, los cuales se convirtieron en futuros asalariados, es decir, que de los campesinos desalojados de sus tierras y de los artesanos despojados de sus herramientas de trabajo, surgió la clase obrera.

2.2 INGRESO LABORAL

Es la porción del ingreso Nacional que reciben los trabajadores (empleados y obreros), por su participación en el proceso productivo. A través de las diferentes teorías que plantean el tema es posible darse cuenta que inicialmente se pensaba que el total del Ingreso Laboral era un fondo fijo inmodificable y se sostenía que negativamente a los trabajadores. Después se cambió el concepto de fondo por flujo, indicando que es una cantidad variable, que puede aumentar o disminuir según sean las circunstancias favorables o no a la clase trabajadora. Aún hay economistas que hablan del "fondo de salarios" como una cantidad determinada.

El "Fondo de salarios" puede aumentar o disminuir en forma absoluta o relativa; pero la tendencia predominante es la segunda opción.

Si el Ingreso Nacional aumenta en un 10.00% y el Fondo de Salarios (es el porcentaje que del ingreso nacional se destina para el pago de sueldos y salarios), lo hace en un 5.00%; habrá una disminución relativa del fondo (también se conoce como depauperización relativa). Pero si el fondo disminuye en un 1.00% en 1982 y en 1984 lo hace en un 2.00% habrá disminución absoluta o depauperización absoluta. Ambas situaciones ha venido padeciendo la clase trabajadora en nuestro país. Veáanse mediante los siguientes datos:

1. En 1970 la participación porcentual del trabajo dentro del ingreso Nacional fue del 41.20%, en 1977 ya se había reducido al 34.80% y

en 1981 descendió a 33.70%. La participación de la clase trabajadora dentro del ingreso nacional en la década se redujo en un 18.00% (47).

Comportamiento inverso tuvo el precio de la Canasta Familiar en Bogotá, comportamiento que no sería muy arriesgado hacerlo extensivo al resto del país.

2. Mientras que en 1950, en Bogotá, los alimentos consumían el 48.70% del ingreso total del trabajador, en 1979 el porcentaje se elevó a 51.90%, sin que ese aumento implique un mejoramiento en la dieta alimenticia. La vivienda pasó del 21.70% al 29.20%, y vestuario y misceláneo descendieron de 12.10% y 17.50% a 6.40% y 12.50% respectivamente. Si dentro de los misceláneos se considera a la Educación, medicina etc., estos cambios evidencian desmejoramiento en las condiciones de vida de la clase trabajadora en general.
3. En cuanto al ingreso bruto disponible, también se redujo del 73.80% en 1970 a 70.30% en 1977, es decir, sufrió un descenso en los 8 años del 4.70%; nuevamente en 1982, ascendió a 73.10% nivel aún inferior al del 1970 (48).
4. En la industria manufacturera el salario nominal en 1970 era de \$2.192, y en 1978 ascendió a \$10.182, lo cual indica un incremento de 464.00%. Mientras que el salario real descendió de \$1.193 a \$1.181 en el mismo lapso (49).

2.2.1 Clases de Ingreso Laboral.

2.2.1.1 Sueldos. El ingreso laboral recibido por el empleado que no está vinculado al proceso productivo, por ejemplo, los trabajadores bancarios, los del comercio y maestros.

2.2.1.2 Salario. El ingreso laboral recibido por el obrero vinculado al proceso productivo directamente, por ejemplo compañías industriales y manufactureras.

2.2.2 El Ingreso Promedio como Medida del Desarrollo Social.

Uno de los problemas más importantes, con que tropiezan los estudiosos de los diversos temas de carácter económico, es el referente al desarrollo.

Existen diferentes y multiples teorías al respecto tales como: La Keynesiana, La Neokeynesiana, la Cepalina, la Estructuralista, la Dependentista y la Marxista, dentro de las cuales también se debaten otras con matices diferentes. La diferencia entre las distintas teorías acerca del desarrollo son manifestaciones de los diversos intereses de clase de sus expositores. No obstante, esta es una característica de las teorías económicas burguesas, (tener algunos puntos divergentes; tienen otros en los cuales coinciden) como es la tendencia a identificar Desarrollo con crecimiento económico.

KUZNETS (Hace unos 30 años), planteaba que el crecimiento económico redundaría en un mejoramiento del nivel de vida para todas las clases so-

ciales, inclusive para los más pobres, si se lograba un incremento en la tasa de interés y en la productividad industrial y agrícola. Al principio este crecimiento beneficiaría a los más ricos; pero posteriormente la ampliación del mercado nacional, difundiría los efectos del crecimiento alcanzado hacia los sectores más pobres. En síntesis esta es una de las teorías del Desarrollo o crecimiento económico. El Brasil fue el país donde más énfasis se hizo de estos postulados, es cierto que el ingreso per cápita -en ese país- aumentó en el decenio del 60, en un promedio anual de 2.50%, algo realmente sorprendente. Pero lo más contradictorio es que la participación relativa del 40.00% más pobre de la población, en el ingreso nacional se redujo de 10.00% a 8.00% en el período. En cambio el 5.00% más rico elevó su participación del 29.00% al 38.00%. En Corea y Taiwan, arquetipos del modelo desarrollista, el 40.00% más pobre de la población sólo recibe el 18.00% del ingreso nacional. (50)

El caso es similar en la mayor parte de los países pobres del Tercer Mundo.

El desarrollo tiene que ver con una equitativa distribución del ingreso, correspondencia entre la base económica y la supraestructura; relación armónica entre los sectores primarios, secundarios y terciarios; una constante elevación del nivel de vida del pueblo en general; dependencia y autonomía del país frente al resto de países; un incremento racional, sin traumatismo del Producto Interno Bruto (PIB) y del Ingreso Nacional.

En síntesis, es un desarrollo armónico e integral que debe revelar una constante elevación del nivel de vida y bienestar social del país y pueblo en general. En cambio el crecimiento se caracteriza por que se da un incremento del Producto Interno Bruto, y del Ingreso en términos nominales. Pero no existe la armonía ni relación integral entre los factores anteriormente anotados; sino contradicción y divorcio entre los mismos. Es un "desarrollo" aparente mediante el cual existe un incremento del Producto Interno Bruto (PIB), pero se concentra en manos de los dueños de los medios de producción, mientras que la clase trabajadora y la población en general se debate en la miseria y la pobreza.

Si nos atenemos a las anteriores consideraciones en Colombia no es justo hablar de desarrollo; sino de crecimiento económico, y eso en un período relativamente corto (del decenio del '50 hasta el '80).

Durante este corto lapso el crecimiento económico ha sido lento y en desarmonía con el Estado (sus leyes, códigos, la ciencia, educación religiosa, moral etc.). Esta afirmación se fundamenta en las tradicionales reformas constitucionales, cuyo objetivo es el de reajustar el Estado obsoleto al dinámico proceso productivo. Al respecto dice el ex-presidente Alfonso López Michelsen (en el numeral 2.2 Ingreso Laboral), se precisan estas consideraciones, en uno de sus mensajes al congreso de la República, donde le urgía la necesidad de que le aprobaran su constituyente: "Las exigencias que cada día se formulan por la ciudadanía en cuanto a servicios públicos de carácter urbano, como electricidad, agua, aseo, alcantarillado, van siendo cada vez más apremiantes. Y to-

dos con un común denominador que el gobierno central, las resuelva en términos perentorios de tiempo y sin la posibilidad de variar las tarifas. El auge de los "paros cívicos" tenderá a resurgir, especialmente por el llamado efecto de demostración, cuando un movimiento "cívico" sirve para resolver la situación, que un Municipio afronta desde lustros o, aún desde siglos atrás, mostrará a los otros centenares de conglomerados urbanos que ese es el camino del éxito" (51).

Sin dudas las palabras del señor López traslucen temor y el ánimo resuelto de reajustar el anticuado aparato Institucional, dejarlo atrás por el crecimiento económico, a las condiciones concretas del momento actual.

Los factores que más resaltan ese desfase o contradicción y monopolización del capital y demás medios de producción frente a la miseria, pobreza y alarmante desempleo que significa el desperdicio de un recurso productivo como es la mano de obra (no sólo la no calificada, sino semicalificada, calificada, técnica y científica). De donde resulta una inequitativa distribución del ingreso nacional, hasta tal punto que el 20.00% de la población controla o se apropia casi el 65.00% del ingreso nacional, y el 40.00% de la población sólo puede disponer del 10.00% del ingreso nacional. (52).

Situación que se ha venido agudizando con las medidas tomadas por el sector financiero el alza indiscriminada de la tasa de interés, inflación galopante que se ubicó alrededor del 20.00% en promedio en el decenio del '70, alto costo de vida con la consiguiente reducción de los

salarios reales para la clase trabajadora y pueblo en general. Mientras que los sectores dueños del capital y demás medios de producción se benefician con el aumento en la tasa de interés y de los precios de los productos, especialmente de consumo popular. Además de los beneficios extras que obtuvieron (algunos sectores industriales, especialmente los ubicados como punta de lanza de la economía nacional que lograron renovar sus equipos y maquinarias), procedente del aumento de la productividad trae consigo la reducción de los costos unitarios de sus mercancías, a través de la innovación tecnológica. Así lo reconoce Urrutia cuando afirma que "El cambio tecnológico continuamente crea nuevas posiciones monopolísticas", que desembocan en una mayor concentración y monopolización del capital y por lo tanto del ingreso nacional.

Dentro del mismo campo laboral también se observa como el porcentaje más rico de la fuerza de trabajo, controla el 60.00% del ingreso salarial; a nivel nacional, el 1.50% de los trabajadores retiene el 15.00% mientras que el 30.00% más pobre de la población trabajadora sólo recibe el 4.50% del ingreso total del sector laboral. (53)

Recientes estudios laborales, muestran que el 30.00% de las mujeres y el 20.00% de los hombres devengan el salario mínimo. De esta población el 33.00% se halla entre los 15 y 24 años de edad; el 18.00% entre los 29 y 39 años; el 67.00% de la misma carece de educación alguna; el 18.00% ha recibido educación secundaria (53).

Según estos estudios se conceptúa que la investigación como se puede ver,

la inmensa mayoría de la población trabajadora es muy joven e ignorante; lo cual explicaría en parte su bajo rendimiento y escaso nivel de ingreso. La concentración del ingreso existe tanto entre los dueños de los medios de producción como entre los sectores laborales.

El ingreso promedio es una variable muy usada por los comerciantes para medir la distribución o concentración del ingreso. Pero en las condiciones concretas de nuestro país, con unas diferencias tan pronunciadas, tanto entre los dueños del capital, como dentro de los mismos sectores laborales, tomar esta variable como medida, oculta tales diferencias lo cual impide hacer un análisis objetivo del asunto. Lo ideal es, entonces analizar la distribución por estratos. Pero esto sólo se lograría con los años extremos 1973 y 1982 (por la imposibilidad de obtener este tipo de información; unas veces por renuencia de las entidades solicitadas y en otros casos por inexistencia de la información requerida), para el resto de años de 1974 hasta 1981 habrá que recurrir al ingreso promedio, con las naturales reservas.

Además del ingreso promedio individual del cual se ha hablado hasta ahora; también se usa el ingreso promedio que recibe cada hogar de acuerdo al número de trabajadores que forman parte del mismo. Sobre este asunto se han hecho algunos estudios que revelan la baja capacidad de ingresos de la población Colombiana. Que el 61.00% de los hogares Colombianos tiene más de dos trabajadores, el 31.00% (de ese 61.00%), tienen más de 4 empleados y el 8.00% más de 5. trabajadores (54).

Si se toma la distribución del ingreso promedio de los hogares es probable que la distribución mejore pero eso depende del nivel salarial de cada trabajador; porque en un hogar puede trabajar dos o más personas y el ingreso promedio es inferior a aquél otro donde sólo trabaje uno.

Otro indicativo para medir el desarrollo social, es la relación existente entre el ingreso promedio y el Producto Interno Bruto (PIB), pero puede haber aumentos en el PIB y en los Ingresos Laborales y no obstante, empeorar las condiciones de vida del trabajador. Si los incrementos del PIB son mayores que los de los ingresos laborales habrá reducción relativa o depauperización relativa. Si el PIB aumenta el ingreso laboral se mantiene constante habrá depauperización absoluta.

Los movimientos huelguísticos también son un indicador de las condiciones de trabajo de la clase trabajadora; porque el deterioro del nivel de vida de los trabajadores reclamaría normalmente una mayor capacidad de lucha aunque esto depende también del grado de conciencia política e ideológica; que sea consecuente con sus intereses de clase; porque puede suceder que su capacidad de lucha disminuya sin que por ello su nivel de vida mejore. La experiencia del decenio pasado tiene mucho que enseñarnos a este respecto, fenómeno que está relacionado con la concepción política e ideológica de los dirigentes sindicales y las corrientes políticas que se mueven al interior de los sindicatos.

2.2.3 Ingreso Percápita.

El ingreso per cápita es uno de los indicadores más usado, tanto por las estadísticas oficiales como por los investigadores particulares para medir los cambios en la distribución del ingreso, y resulta de dividir, el ingreso bruto entre el número de habitantes. El ingreso Real per-cápita se obtiene de la división entre el ingreso real y el número de habitantes.

Amos indicadores carecen de precisión porque involucran a todos los habitantes, tanto los de la población ocupada como la no ocupada: ancianos, niños, estudiantes, amas de casa. Además encubre el problema de la propiedad privada y particularmente la monopolización y concentración de los medios de producción.

La contradicción se evidencia cuando se compara por estrato el ingreso real per-cápita de un país o ciudad con el ingreso per-cápita tradicional. La comparación se hace mucho más confusa si se hace entre países con patrones de consumo y niveles de precios diferentes. El valor relativo que tiene dicho indicador lo podemos apreciar con los siguientes datos:

KUWAIT, presentó en una época uno de los ingresos per-cápita más altos del mundo (en 1971 ocupó el segundo lugar después de Estados Unidos, el ingreso per-cápita del primero fue de \$U.S.3.540 y el del segundo de \$U.S.3.980(55)).

En 1954 la Kuwait Oil Company de propiedad de Ingleses y Norteamericanos, dejó al país casi 220 millones de dólares suma gigantesca si se tiene en cuenta que la población total alcanza apenas 220.000 personas.

"de creer en las matemáticas este hecho representaría una renta per-cápita

superior a \$U.S1.000. Pero al descontar los ingresos de la reducida clase gobernante, el ingreso per-cápita se reduce a \$U.S50 para el 90.00% de la población que sufre tuberculosis y miseria (56).

2.3 EL ESTADO COMO AGENTE REDISTRIBUIDOR DEL INGRESO

"En el caso de Colombia se podría decir que la inequitativa distribución del ingreso se debe precisamente a la existencia de un orden social que se mantiene a través del gasto del Estado en justicia, ejército, educación, política y salud. En este caso la política fiscal no modifica una distribución de ingresos; sino que lo determina"(57).

Los teóricos burgueses que defienden la necesidad del Estado, afirman que no pertenece ni está al servicio de clase alguna en particular, que está por encima de todas y que a todas sirve por igual.

Sostiene que el Estado es necesario para evitar las contradicciones de clase, es decir, que sirve de mediador o conciliador pero la historia ha demostrado la falacia de este argumento. Durante el esclavismo el Estado, era marejado y estaba al servicio de los esclavistas igual caso sucedió durante el Feudalismo y actualmente en el período del capitalismo.

Como la existencia de ricos y pobres es un hecho real, en parte producto de la existencia del Estado, es necesario implementar medidas de orden económico (impuestos), mediante las cuales el Estado transfiere parte de las ri-

quezas que "han acumulado con tanto esfuerzo y privaciones" los más ricos, hacia los sectores más pobres, para aliviar las difíciles condiciones de vida que estos padecen.

Existen diferentes clases de impuestos:

- A. Impuestos Directos. Los que recaen directamente sobre capital, patrimonio, Dividendos y Utilidades sobre el capital.
- B: Impuestos Indirectos. Los que recaen sobre el consumo, como el de las ventas.

Los diferentes gobiernos, justificándose con estos argumentos, toman diversas medidas de carácter económico, encaminadas aparentemente a mejorar las condiciones de vida del "50.00% más pobre de la población Colombiana".

Durante el anterior decenio, se acentuaron muchas de estas medidas motivadas por una serie de factores internos, que se pueden resumir en:

1. La crónica deficiencia del ahorro privado "motor del desarrollo empresarial", obligó a la liberación de la tasa de interés que condujo a una dinámica inflacionaria, consecuencia también del incremento de la masa monetaria que aumentó del 59.00% en 1972 a 93.90% en 1982 (58).
2. La expansión de los Cuasi-dineros que de \$6.022 millones en 1972 ascendieron a \$417.130 millones en 1982, lo cual equivale a una tasa de crecimiento en el período del 6.827%, dinero que en su mayor parte se cana-

lizó hacia el sector financiero. Mientras que el dinero que se dedicó a la actividad productiva (formación bruta del capital fijo), lo hizo de 17.20% a 17.40% en el período (1972-1982) (59).

3. El fuerte aumento del gasto público, también contribuyó a la expansión monetaria con caracteres inflacionarios. De 1964 a 1982 los gastos totales del gobierno Nacional se incrementaron en un 6.256%, incremento superior al del Producto Interno Bruto (PIB) (60).
4. El aumento de los ingresos tributarios también fue notable, el 78.7% de los ingresos del gobierno, en 1964, procedían de los impuestos; este porcentaje se elevó a 90.20% en 1982. (61).

Del total de los impuestos los que más crecieron fueron los indirectos, que entre otras cosas son los que más golpea los sectores de menores ingresos. Estos impuestos que representaban el 41.40% del total de ingresos tributarios del gobierno Nacional en 1964, ascendieron a 70.30% en 1982, es decir, que aumentaron en un 69.80% en detrimento de la población consumidora. En cambio los impuestos directos que afectan a los más ricos descendieron de 58.60% en 1964 a 29.7% en 1982, es decir, una reducción del 58.9% (62).

En otras palabras, de cada \$100 que recaudaba el gobierno en 1964, \$41.4 eran pagados, principalmente por los sectores más pobres, dado el volumen de gastos y que estos abarcan la mayoría de la población laboral, mientras que el sector de más altos ingresos dado su volumen de gastos (inferior al del resto de la población), sólo aporta \$58.6 .

En 1962, la situación cambió radicalmente, siempre en contra de los más pobres. Estos aportaron de cada \$100 recaudados por el gobierno, \$70,30; mientras que los ricos sólo \$29.70.

La Banca comercial también elevó considerablemente sus préstamos de \$17.415 millones en 1972 a \$283.705 millones en 1982, lo que representa un aumento en el período del 5.695%. Pero la mayor parte de esta cantidad se encaminó hacia el sector especulativo, si partimos del hecho de que la formación interna bruta de capital fijo fue de 17.2% en el trienio 1970-1972, con un modesto aumento de 1980 a 1982 cuando se acercó a 17.40% (63), es factible pensar que este gigantesco volumen de capital no se convirtió en capital de trabajo; sino que debió orientarse hacia la especulación financiera particularmente estimulado por los altos intereses que pasaron de 22.5% anual en 1973, a 38.60% en 1981. (63). De aquí resultó el aumento en el precio de la vivienda, tierras y artículos de consumo popular; muchas empresas contrajeron deudas millonarias por lo cual ahora se debaten entre el concordato y la quiebra con su consecuente incidencia sobre la recesión que agobia Economía Nacional; instrumentos tales como la devaluación que afecta el volumen de las exportaciones e importaciones, la elevación de la tasa de interés estimula indirectamente por el gobierno con la emisión y puestos en circulación en el mercado bursátil de los llamados papeles valorizables (Títulos de Ahorro Nacional etc.), mediante los cuales compite en la captación de ahorro con las entidades privadas, para obtener así los dineros indispensables con los cuales conjugar, en parte, el cuantioso déficit fiscal; procedimiento éste que restringe el crédito particularmente para los medianos y pequeños empresarios. Lo que incide negativamente en la expansión del aparato productivo de estos sectores.

El aumento o restricción de las inversiones, la elevación de la tasa de interés impositiva o la creación de nuevos impuestos por parte del gobierno no tienen un efecto expansivo o restrictivo de la oferta por parte del aparato productivo, mecanismos o instrumentos estos derivados de medidas de política económica que revelan la ingerencia directa o indirecta que el Estado tiene sobre el desarrollo o estancamiento de la Economía.

Por lo tanto no es aventurado afirmar que es inocultable la participación directa del Estado, en la concentración del ingreso. Que el Estado está al servicio y defiende los intereses económicos y políticos de las clases dominantes.

Al analizar el siguiente cuadro (Distribución del Ingreso en Colombia, retomado de Miguel Urrutia), se observa que el 40.00% de los perceptos de ingresos (el acumulado de los 3 deciles más bajos), reciben el 5.50% del total de los mismos, y se les impone una tasa efectiva de impuesto del 11.80%. En tanto que el 35.00% de los perceptores (el acumulado de los 4 deciles más altos), reciben el 46.00% de los ingresos totales, y se les impone una tasa efectiva de impuesto del 13.30%, es decir, que con una acumulación de ingresos cercana al 90.00% en manos de los estratos más altos; solo existe una diferencia en la tasa efectiva del 10.00% por encima de la impuesta a los deciles más bajos. Lo que es tanto como decir que los perceptores de más bajos ingresos están pagando proporcionalmente la misma cantidad por concepto de impuesto a pesar de la diferencia abismal en la percepción de los mismos. ¿Dónde está la política del que gana más debe tributar más? ¿Dónde está la transferencia de ingresos que el Estado hace en beneficio de los sectores de más bajos ingresos? Es posible que lo haga en la asignación de recursos del

gasto público, y al respecto dice el informe Musgrave acerca del esfuerzo que debe hacerse el Estado en la retribución del Ingreso "El énfasis principal en este tipo de esfuerzo debe hacerse por el lado del gasto público, de la política presupuestal y en la estrategia global de planeación del desarrollo (63).

DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL EN COLOMBIA ANTES Y DESPUES DE
IMPUESTOS, 1966. (Miles de \$)

NIVELES DE INGRESOS \$	% DE PER- SONAS	INGRESO PERSONAL ANTES DE IMPUESTO	TASA EFEC- % TIVA DE IM- PUESTO	TOTAL DE INGRESO IMPUESTO PERSONAL EN INT. DESPUES DE IMP.	% DESPUES DE IMPUES- TO
0 - 1340	10.00	524,7	0.9 12,60	66.10 458,6	0.90
1340 - 3290	10.00	1.107,6	1.9 12,60	139.60 968,0	1.90
3290 - 3810	20.00	1.574,0	2.7 10,40	163.70 1.410,3	2.80
3810 - 6540	10.00	2.623,3	4.5 13,40	351.50 2.271,8	4.50
6540 - 6980	10.00	3.206,3	5.5 12,80	410.40 2.795,9	5.60
6980 -10060	10.00	4.372,2	7.5 12,80	559.60 3.812,6	7.60
10060-12160	10.00	5.829,6	10.0 11,80	687.90 5.141,7	10.30
12160-20520	10.00	9.035,9	15.5 13.20	1.192.70 7.843,2	15.70
20520-36670	5.00	7.578,5	13.0 15.40	1.167.10 6.411,4	12.80
36670-68675	-	-8.141,0	14.0 15.40	1.253,70 6.887,3	13.80
68675-202201	-	-7.977,8	13.7 17.10	1.364,20 6.513,6	13.30
202201-562129	5.00	-4.019,5	6.9 19.70	791.80 3.227,7	6.50
562129-107205	-	- 265,3	0.4 19.70	52.30 213,0	0.40
TOTAL	100.00	58.296.1	100.00	8.412,80 49.883,3	100.00

FUNETE: CHARLES E. Mc Lure Jr. "The incidence of Taxation in Colombia".
Cambridge Escuela de Derecho de la Universidad de Harvard. 1971
parte II. Cap. 1

El señor Musgrave cree en la capacidad del Estado como agente Redistribuidor del Ingreso. Para saber hasta donde tiene esta afirmación algo de cierto es necesario medir el impacto del gasto público sobre la distribución del ingreso, lo cual se puede conocer mediante el cambio resultante en la posición económica del individuo al pagar los impuestos y recibir los beneficios por los servicios del Estado.

2.4 DISTRIBUCION DEL GASTO PUBLICO

Entre los usuarios de los servicios públicos, el de la Educación parece ser el que más incide en una mejor distribución del ingreso. Pero a medida que el nivel de estudio asciende, la influencia tiende a desaparecer por el carácter elitista de la Educación. Las cifras siguientes confirman lo dicho cuando se observa que:

1. En la educación primaria el 20.00% más pobre recibe el 32.10% del gasto público y el 20.00% más rico recibe el 6.20%.
2. En la Educación Secundaria el 20.00% más pobre de la población recibe el 16.00% del gasto público y el 20.00% más rico recibe el 15.00%.
3. En la Educación Superior el 20.00% más pobre recibe el 0.8%, mientras que el 20.00% más rico recibe el 60.00% del gasto público. (64).

Los anteriores datos revelan que a medida que se asciende en los niveles de

Educación, especialmente en la Educación Superior, los ricos reciben mayores beneficios por eso se dice que la Educación Superior es elitista.

En cuanto a la salud pública la situación no es muy diferente. En materia de salud el 40.00% más pobre recibe el 40.00% del gasto total. El 40.00% más rico recibe el 35.80% (65).

Pero a través del "Sistema de seguridad social" la situación cambia: Mientras que el 20.00% más pobre sólo recibe el 8.10% el 20.00% más rico recibe el 22.90% del gasto total (66).

La contribución del Estado, en este campo, sigue la misma tendencia.

1. Para las cajas de retiro de las Fuerzas Armadas, el Estado aporta el equivalente al 60.20% de sus gastos.
2. Para Caprecom aporta el 45.80%
3. Para la Caja Nacional aporta el 46.26%
4. Para el Instituto Colombiano de Seguros Sociales aporta el 2.04%

Precisamente el sector que más contribuye al ingreso del Estado, mediante los impuestos indirectos, es el que menos recibe del Estado cuando este redistribuye esos ingresos (recuerdese que en 1964 los impuestos indirectos equivalían al 41.40% de los recursos tributarios del gobierno y en 1982 ascendieron a 70.30%). (67).

En los gastos del sector agrícola la Reforma Agraria beneficia se dice, a los campesinos sin tierra, con la entrega de tierras subutilizadas a bajo precio. Pero algunos estudios evidencian lo contrario; después del desmonte de la Reforma Agraria ha aumentado la concentración de la tierra en especial las de mejor calidad; lo que quiere decir, que los terratenientes se deshicieron de las peores tierras y a buenos precios.

Es evidente que de otra parte los beneficios sobre asistencia técnica, semillas mejoradas y crédito de fomento beneficia a los campesinos más ricos, cultos y educados, más atentos a las mejoras en calidad y cantidad, lo que no sucede con el campesino más pobre. De ahí que se sostenga que la Reforma Agraria benefició a los "cinco deciles más altos en la distribución del ingreso agrícola" (68).

El presupuesto de Gastos Laborales (o sea la seguridad social que comprende: servicios médicos asistenciales, pensión de jubilación, invalidez y muerte), tampoco beneficia a los sectores más pobres, en especial a los desempleados y subempleados, sino a los trabajadores organizados que son aproximadamente el 30.00% de la población total ocupada. El sector laboral moderno abarca aproximadamente 2.5 millones de empleados que con sus familiares comprenden unos 8.5 millones.

El sector laboral tradicional lo constituyen los trabajadores vinculados a pequeñas empresas (agrícolas, industriales, de comercio y servicio), de 100 o menos trabajadores, cuya seguridad social emana del código sustantivo del trabajo y en menor escala del Instituto Colombiano de Seguro Social(ICSS), es el sector teóricamente protegido por el salario mínimo, pero que según la

última encuesta nacional de hogares en 7 ciudades de Colombia al 33.70% de los trabajadores de este sector se les remunera por debajo del mínimo (69). El sector ocupa aproximadamente el 40.00% de la población económicamente activa (IEA), que con sus familiares sumarian unos 10 millones de habitantes.

El sector Informal (formado por servicio doméstico, ayudantes familiares, auto-empleados, subempleados), les corresponde aproximadamente el 25.00% de la población ocupada, sector que con sus familiares comprendería 6.5 millones de habitantes.

En cuanto a la atención médica y hospitalaria, el sector privado atiende al 15.00% de la población. La seguridad social le corresponde el 10.00%. El restante, 75.00% debe atenderlo el Ministerio de Salud, pero éste atiende al 39.00%, es decir, que la mitad de la población Colombiana carece de atención médica (70).

Lo anterior significa que el 65.00% de la población ocupada "no tiene otro acceso a la seguridad social que la caridad de algunos hospitales públicos; porque ni siquiera pueden reclamar las normas establecidas en el código sustantivo del trabajo (C.S.T.), porque son personas desprotegidas" (71).

Los argumentos anteriores son suficientes para desmentir aquellas opiniones que defienden la bondad del impacto redistributivo de la seguridad social. Es mas, son los sectores más pobres los que financian los gastos de los sectores más ricos. Quienes aportan más al gobierno son los que reciben menos y a la inversa. A quien, le sirve, entonces, el Estado? Es o no una

falacia el argumento de los defensores del Estado de que éste está por encima y sirve por igual a los diferentes sectores de clase?

2.5 LAS IMPERFECCIONES DEL MERCADO

En el sistema capitalista los precios de las mercancías son regulados por la Ley de la Oferta y la Demanda. A la fuerza de trabajo también se le considera como una mercancía *suigeneris*, sometida a las mismas leyes: Inflación, tasa de interés y de ahorro, acumulación de capital y grado de desarrollo tecnológico. Si bien es cierto que la fuerza de trabajo (no el trabajo como lo concibe Ricardo y sus seguidores), es una mercancía se diferencia de las demás, como lo demostró Marx; cuando afirmaba que es la única mercancía que crea valor superior al que se paga por ella.

Desde los tiempos de Ricardo ya se hablaba de que el "Valor" (precio), del "trabajo" depende de la Oferta y la Demanda, es decir, de las leyes del mercado. Ricardo sostenía que es necesario controlar el número de nacimientos de los trabajadores, si se quiere mantener un salario mínimo aceptable (que Ricardo llamó precio natural del salario). Consecuente con su concepción del "*laisure faire laisure passere*", se oponía a cualquier intromisión de fuerzas extrañas al mercado. Por ello rechazaba la intervención del Estado en la regulación de los precios.

La apreciación de Ricardo Coincidía con las ideas librecambistas, de la época de apogeo del modo de producción capitalista. Pero en la actualidad -pe-

ríodo de decadencia y contradicciones del capitalismo- defender una teoría de esta índole encuentra muchos tropiezos.

Como producto de la teoría Ricardiana, sostenida ferreamente por los economistas burgueses quienes se basan en el respeto y la defensa de la propiedad privada sobre los medios de producción, el desarrollo ha conllevado (mediante la plusvalía sustraída a la clase trabajadora), a la acumulación de fabulosas cantidades de capital dinero, con el cual concentran y monopolizan los medios de producción (tierra, materia prima, insumos, tecnología), y los mercados extranjeros, mediante la exportación de capital y tecnología especialmente a los países dependientes como Colombia. Resultado de las transferencias de capital y tecnología extranjera son, en parte, las quiebras y concordatos de muchas empresas pequeñas y medianas formadas en su mayoría por pequeños y medianos capitalistas Nacionales quienes no pueden competir contra las grandes transnacionales, dotadas de sofisticados inventos tecnológicos con los cuales logran aumentar la producción, la productividad, mejoran la calidad, reducen los costos unitarios de producción, aumentan las ganancias y desplazan las empresas menos competitivas.

La innovación tecnológica, desplaza mano de obra; en esta forma contribuye al incremento del ejército industrial de reserva o superpoblación relativa de la que hablaba Marx (cuando refutaba a Ricardo de su control de los nacimientos), mecanismo mediante el cual el capitalista mantiene mano de obra abundante y barata, característica relievante dentro de las imperfecciones del mercado laboral.

La tesis de Ricardo se mantuvo vigente hasta 1930 sobre todo en los países

subdesarrollados. Pero a partir de ahí la crisis de la gran depresión obliga a un replanteamiento respecto a la intervención de fuerzas extrañas al libre juego de la Oferta y la Demanda. Keynes, el postulante de la nueva teoría, plantea que el Estado debe intervenir en la actividad económica para que contribuya a sacar del estancamiento en que se debatía la economía mundial.

Para Keynes lo importante es "el pleno empleo de los factores productivos", no importa los efectos desastrosos que ocasionan la inflación, la que gradualmente iría cediendo, según Keynes, a medida que la economía se reactiva.

Los postulados de Keynes, como medidas coyunturales, lograron reactivar la economía. Pero a mediados de la década del '70 con la crisis de la economía Norteamericana, se revelan las primeras grietas del Keynesianismo. Tales como el excesivo burocratismo, inflación galopante, déficit fiscal, altas tasas de interés, desempleo, y precios elevados especialmente de los productos de consumo popular; lo que ha desembocado en la recesión mundial, de la cual apenas se empieza a salir, con la recuperación de la economía Norteamericana.

La aplicación en Colombia de los postulados Keynesianos, ha tenido resultados contradictorios. Es así como el gobierno, acogiendo a las tesis del Keynesianismo combinadas con las teorías de la escuela de Chicago logró algunos resultados positivos en cuanto al crecimiento económico, en especial por la elevada participación del gasto público. Aumento que se acercó a un 6.256% en el decenio; superior al crecimiento del PIB. Pero el desempleo

crónico, se tornó en un problema incontrolable, a pesar de los ingentes esfuerzos del gobierno con una tasa de crecimiento del empleo gubernamental del 8.10%, mientras que el sector moderno de la economía lo hizo en un 2.40% en el mismo lapso (el decenio pasado). Es decir, que el Estado con una tasa de crecimiento ocupacional del 400.00%, superior al sector privado no pudo frenar el desempleo (72).

Para financiar esta elevada fuente de empleos, el Estado debió recurrir a empréstitos de origen interno y externo, complementados generalmente con emisiones primarias de dinero. Por otro lado y como consecuencia del incremento del empleo en el sector estatal, la productividad de la mano de obra se redujo en un 21.60%, es decir, tuvo una tasa negativa anual del 2.20%. Así la productividad en pesos en 1970, fue de \$35.000 en 1980 se redujo a \$28.000 (73).

El crecimiento del desempleo, debido a la poca capacidad de demanda de fuerza de trabajo por parte del sector privado (2.40% anual en el pasado decenio), ejerce fuerte presión política sobre el Estado, el criterio que en este sentido prima para seleccionar y nombrar a los presuntos trabajadores al servicio del Estado no es el de la eficiencia y honestidad (severación que no contradice el hecho de que se nombren a ciertos empleados por su eficiencia y pulcritud, pero en pequeña proporción). En estas condiciones el empleado muy poco se preocupa por la calidad de su labor; de donde resulta los malos manejos especialmente de los dineros recolectados y servicios públicos prestados por el Estado. Precisamente el incremento en los costos y tarifas de los servicios públicos, es reflejo del burocratismo e ineptitud. Paradojicamente con el argumento de mejorar y ampliar

tales servicios se intenta justificar el aumento en las tarifas trayendo como consecuencia más burocracia y deficiencia.

La participación directa del Estado dentro del aparato productivo la podemos apreciar a través de los datos siguientes:

De 1950 a 1975 el gasto público se multiplicó por 5.6, al pasar de 16.00% como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB), a representar el 28.90% del mismo.

La participación del gasto público que representaba el 19.30% del Ingreso Nacional subió al 34.90%, lo que representa un aumento del 80.80% en el mismo lapso (1960-1975). Así mismo en cuanto a la inversión estatal en 1960 representaba el 5.40% del PIB y en 1975 ascendió a 13.40% (74). El gasto del gobierno en "el Fomento Económico" aumentó del 30.00%, como porcentaje del gasto público total en 1960, a 41.20% en 1975.

En cuanto al tratamiento que el sector privado recibió del gobierno nadie más autorizado para exponer la política económica que el señor López Michelsen quien, siendo presidente de la República, envió un mensaje al Congreso de la República, en el cual entre otras cosas le decía que "el desarrollo del sector industrial será fundamentalmente del sector privado. COMPETENTE AL GOBIERNO LA CREACION DE UN CLIMA PROPICIO A LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS EXISTENTES Y AL DESARROLLO DE NUEVAS EMPRESAS, principalmente dar al sector privado reglas claras en relación a impuestos directos e indirectos, política cambiaria, crediticia y arancelaria" (75).

La intención del gobierno es dejar que las fuerzas del mercado y no "los estímulos artificiales" de la intervención estatal sean las que decidan sobre el éxito o fracaso de las diversas actividades industriales.

El desconocimiento de los "estímulos artificiales" preparó las condiciones para la posterior eliminación gradual de los subsidios, aumento de la tasa de interés, recorte del crédito, especialmente del de fomento, y liberación de precio o "libertad vigilada del precio" como se dió en llamar esta medida.

La combinación, en una u otra forma, de los anteriores factores impidieron el aumento de la eficiencia y productividad del trabajo, lo que desmejora la calidad del producto; e impide competir así en mejores condiciones, tanto dentro del país como en el exterior, por la dificultad en la reducción de los costos, sin los cuales es imposible obtener mayores utilidades que permitan ampliar las viejas fábricas o instalar nuevas.

Las anteriores apreciaciones como producto de la eliminación de "los estímulos artificiales", condujeron a la crisis de endeudamiento, quiebra y concordato en que se debaten muchas de las empresas, con su subsecuente efecto sobre el aumento del desempleo y la recesión.

Es bueno aclarar que en Colombia el aumento del desempleo en los últimos años, es resultado tanto de las anteriores razones como de muchas otras, entre las que se pueden mencionar:

1. El crecimiento vegetativo de la población.

La intención del gobierno es dejar que las fuerzas del mercado y no "los estímulos artificiales" de la intervención estatal sean las que decidan sobre el éxito o fracaso de las diversas actividades industriales.

El desconocimiento de los "estímulos artificiales" preparó las condiciones para la posterior eliminación gradual de los subsidios, aumento de la tasa de interés, recorte del crédito, especialmente del de fomento, y liberación de precio o "libertad vigilada del precio" como se dió en llamar esta medida.

La combinación, en una u otra forma, de los anteriores factores impidieron el aumento de la eficiencia y productividad del trabajo, lo que desmejora la calidad del producto; e impide competir así en mejores condiciones, tanto dentro del país como en el exterior, por la dificultad en la reducción de los costos, sin los cuales es imposible obtener mayores utilidades que permitan ampliar las viejas fábricas o instalar nuevas.

Las anteriores apreciaciones como producto de la eliminación de "los estímulos artificiales", condujeron a la crisis de endeudamiento, quiebra y concordato en que se debaten muchas de las empresas, con su subsecuente efecto sobre el aumento del desempleo y la recesión.

Es bueno aclarar que en Colombia el aumento del desempleo en los últimos años, es resultado tanto de las anteriores razones como de muchas otras, entre las que se pueden mencionar:

1. El crecimiento vegetativo de la población.

2. La migración campesina hacia la ciudad, por el desalojo de que éstos son víctimas por parte de los terratenientes y las malas cosechas. Fenómeno que proporciona mano de obra abundante y barata; presa fácil de las medianas y pequeñas empresas quienes les pagan el salario mínimo o menos.
3. El despido frecuente de empleados, especialmente de aquellos con escasos conocimientos tecnológicos, quienes se ven desplazados por las innovaciones técnicas introducidas por el empresario para poder competir, mantenerse en el mercado y aumentar sus ganancias.
4. La incorporación de la mujer y menores de edad quienes se ven obligados a trabajar por salarios por debajo del mínimo, acosados por la miseria, el hambre y los escasos ingresos de la familia.

El desempleo se ha convertido en uno de los problemas más preocupantes y tanto el sector gubernamental y el privado, han sido incapaces de resolverlo; no obstante, como lo hemos afirmado reiteradamente, fue sorprendente el crecimiento de la Economía Nacional, en el anterior decenio; se acercó al 7.00% superior al de los países desarrollados.

Si comparamos este último dato con estudios recientes donde se informa que el decenio del '60 el 24.00% de la población total vivía en la línea de la pobreza y en el siguiente (del 70 al 80), se elevó al 48.00%, es decir, que en 10 años la pobreza se multiplicó por 100, que se traslado del campo a la ciudad; podemos deducir cuales han sido los resultados de la teoría desarrollista. Un factor que debe tener relación es la imposición unilateral, por

parte del gobierno, de un salario mínimo que no tiene relación alguna con la canasta familiar ni con la productividad, y que ésta en promedio ha aumentado un 1.20% mientras que el salario real ha descendido en un 6.00% en el período.

De lo anterior se desprende que el Estado ha acrecentado su intervención en el proceso productivo, tanto a través de las inversiones públicas como de las medidas de política económica, en beneficio del sector industrial y especialmente del sector moderno.

Esta mezcla de intervención estatal y "Libertad Vigilada" para el sector privado, que paradójicamente se ha convertido en una especie de protección para el sector moderno ha conducido, en parte, a la contradictoria y conflictiva situación que vive el país. De lo cual ha resultado un sector moderno y monopolista, formado con capital extranjero y/o Nacional frente a otro tradicional débil y deficiente, incapaz de desarrollarse, por el abandono en que se encuentra; porque la política económica del gobierno "le compete la creación de un clima propicio a la expansión de las empresas existentes". Este "clima propicio" no es más que la libertad de acción que tiene el gran capital para manejar a su antojo imponiéndole precios, y condiciones onerosas a los medianos y pequeños capitalistas.

En el sector rural la situación es mucho más difícil. Latifundios y minifundios improductivos, una masa de asalariados agrícolas que devengan menos del salario mínimo sin prestaciones sociales, trabajan pocos meses, sin estabilidad laboral, cuya producción (de aquellos que tienen su parcela) cuando lo logran deben venderla en el mercado local por debajo del valor real.

Un Estado burocrático y deficiente que admite complaciente, la exportación masiva de la plusvalía, arrancada a la indigente clase trabajadora que se debate entre la miseria y la pobreza. Un creciente ejército de desempleados, sin esperanza ninguna, expuestos a caer en manos del delito y la delincuencia.

Estos son a grandes rasgos, los factores que a nuestro juicio forman parte de las imperfecciones del mercado por la intervención errática del Estado en el mercado, acompañado por el comportamiento individual del empresario, quien se preocupa por obtener el máximo beneficio aprovechándose tanto de las medidas económicas gubernamentales como de su habilidad personal.

Los efectos nocivos provocados por la intervención del Estado (particularmente del gobierno Colombiano), en el manejo económico, parece concederle la razón a Ricardo. Pero la experiencia de los países socialistas en cuanto a la planificación económica, por parte del Estado, demuestra que la falla no está en la INTERVENCION en sí, sino en su concepción y al servicio de quien esté el Estado.

3. CARACTERISTICAS GENERALES DE LOS INGRESOS LABORALES EN SANTA MARTA. 1973 - 1982.

La técnica más adecuada para analizar una distribución del ingreso laboral, como el caso que nos ocupa, es la de sectorizar a los trabajadores por estratos. Este sistema de análisis es más convincente porque se puede precisar en qué estrato se concentran más los ingresos de los trabajadores. Infortunadamente sólo se tiene información estratificada correspondiente a 1973 y 1982. Para el resto de años 1974 a 1981, la información disponible es dada en promedios totales. A pesar de que esta situación oculta en parte la tendencia que sigue la distribución cuando se trabaja con estratos, por los efectos que ejercen los extremos. Sin embargo el análisis y conclusiones de las estratificaciones correspondiente a 1982, puede indicar, a grandes rasgos, la tendencia que siguieron los salarios a lo largo del decenio.

Tales conclusiones permitan, además, evaluar los resultados de la política económica, en el campo salarial, asumida por el gobierno Nacional y hacia donde se encaminó dicha política.

Para facilitar el análisis se tomó como indicador el salario mínimo por la preminencia que esta modalidad salarial tiene en la ciudad. Con base en es-

te indicador se habrá de interpretar los diferentes resultados de los ingresos laborales en forma estratificada.

Por otro lado, como la canasta familiar indica, de acuerdo a su capacidad para adquirirla o no por parte del trabajador, las condiciones de vida o el grado de satisfacción de las necesidades del trabajador, se ha acordado, tomarla como otro indicador y comparar así los ingresos del trabajador con el precio de la canasta familiar, y averiguar así hasta donde pueden los trabajadores de la ciudad estar en capacidad de adquirir la canasta y satisfacer sus necesidades, con los sueldos que devengan y en qué grado se alejan y/o se acercan en este sentido a la canasta a nivel Nacional. Es bueno aclarar que no se establecerá diferencia alguna entre canasta para obreros y empleados. En primer lugar porque no existe información al respecto. Y, en segundo, la inexistencia de un sector industrial representativo, generador del sector obrero, no obliga a establecer esas categorías laborales en la ciudad. Por ello se les clasifica como empleados. Esto quiere decir que tampoco se hará diferencia entre canasta familiar obrera y para empleado, como lo establece el DANE. Solo se hablará de la canasta familiar para empleados de Santa Marta(se aclara que el obrero es el trabajador que está vinculado directamente al proceso productivo. En cambio el empleado sólo lo está indirectamente.

Por último, el predominio en la ciudad del salario mínimo para un elevado porcentaje de trabajadores que pasan del 90.00% indica que, en la práctica, es poca la diferencia existente entre obreros y empleados de la ciudad, lo cual no justifica tal diferencia.

Las variables e indicadores se toman en términos reales, con base en el año 1973, para mayor efectividad del análisis en el tiempo.

1. SALARIO NOMINAL: Se toma como salario nominal, lo que comunmente se denomina salario medio básico a precios corrientes, es decir, la cantidad de dinero (sueldo o salario), que recibe el trabajador en el cheque o tarjeta de pago, cantidad de dinero que no lleva descontado los impuestos. Cuando se procede de acuerdo a esto último, es decir, se descuentan los impuestos, entonces se le denomina ingresos (sueldos, salarios) disponibles.
2. EL SALARIO REAL. Se obtiene deflactando el salario nominal por medio del índice de precios al consumidor. El criterio asumido es que el índice de precios al consumidor revela la pérdida del poder adquisitivo de los salarios de los trabajadores, de acuerdo a la Canasta familiar.

El salario nominal y real, se pueden expresar matemáticamente de la siguiente manera:

$$W_{ij} = \frac{w_{ij} + P_{ij}}{L_{ij}}$$

W_{ij} = Salario promedio del trabajador del subsector i, en el año j.

w_{ij} = Total salario en el subsector i, año j.

P_{ij} = Prestaciones sociales en el subsector i, año j.

L_{ij} = Número de trabajadores subsector i, en el año j.

i = Sector económico en referencia

j = Año en referencia.

$$\bar{W}_{ij} = \frac{w_{ij} + p_{ij}}{Ipcj} \times \frac{100}{L_{ij}}$$

Donde:

\bar{W}_{ij} = Salario medio real del subsector i, en el año j.

w_{ij} = Paquete de salarios pagado por el subsector i, en el año j.

p_{ij} = Total de prestaciones sociales pagadas por el subsector i, en el año j.

$Ipcj$ = Índice de precios al consumidor del año j.

L_{ij} = Total de personal en nómina año j, subsector i.

i = Sector económico en referencia

j = Año en referencia

El índice de precios al consumidor lo proporciona el DANE, dividido por categorías para empleados y obreros. Indica el aumento en los precios. Por lo tanto el índice de precios al consumidor, mide las fluctuaciones que experimentan los precios al por menor o detal de un grupo "seleccionado" de bienes y servicios que conforman la canasta familiar.

Para calcular el IPC, se usa el índice de Laspeyres.

$$it = \frac{Q_0 Pt}{Q_0 Po} \times 100$$

it = Índice de precios período corriente

Q_0 = Factor de ponderación o consumo básico medio

P_0 = Precio base

Pt = Precio de cada artículo en el período básico.

Este índice se elabora para las 7 ciudades principales consideradas repre-

sentativas de las condiciones económicas y sociales del país. El índice viene a ser un promedio ponderado.

En un estudio del Banco de la República (76), se analizan y evalúan las contribuciones de los grupos de alimentos, vivienda, vestuario y misceláneo en la conformación y estructuración del Índice de Precios al consumidor (IPC), donde se comprobó la alta participación que tiene para los empleados el grupo de los alimentos y vivienda y para los obreros la mayor participación le corresponde al grupo de alimentos que explica el 54.00% de los incrementos en el índice de precios para los obreros entre diciembre de 1971 y diciembre de 1972. Lo ideal sería hallar a qué grupo afecta más el incremento de los precios; para ello basta con hallar la elasticidad de la demanda. El grupo con una demanda más inelástica, por ejemplo en alimentos, será el que gaste mayor cantidad de ingresos en el consumo de los alimentos. Para ello se exige una condición que el ritmo de crecimiento de los ingresos sea menor que el de los gastos o que sean constantes. De esto no se tiene información a nivel local; pero como el IPCo y el IPC proporciona la revista del Banco de la República, nos evitamos hacer estos cálculos y los tomamos a nivel Nacional.

Es necesario diferenciar el salario medio nominal y real, ambos conllevan las prestaciones sociales, es lo que el DANE denomina Remuneración total nominal o real.

Para el caso particular de este trabajo se tiene en cuenta el salario básico nominal y real, es decir, sin adicionarle las prestaciones sociales. Esto en cuanto que los trabajadores que devengan el mínimo, que son la

gran mayoría, carecen de prestaciones sociales. Practicamente no reciben ingresos adicionales por horas extras. Para los pocos que reciben prestaciones, éstas se reducen a una prima que equivale a un mes de sueldo, prima que reciben en diciembre o dos mitades, una en junio y la otra en diciembre. Como el período de tiempo que se escogió fue el mes, habría que dividir el monto de esa prima entre 12 meses (1 año) para averiguar cuánto habría que agregarle al sueldo básico mensual y obtener así la remuneración total. Esa cantidad es casi que insignificante y además que ello no es real. Porque la prima se recibe cada año y no todos los meses. De ahí, pues que sí esta afecta o incide sobre la canasta familiar es en el mes que se recibe.

Para la gran mayoría de los trabajadores del Estado sucede algo similar. Sólo existen gastos de representación y viáticos a manera de prestaciones para un reducido grupo de empleados que ocupan los puestos de manejo y dirección.

El sector privado, afiliado al Instituto de los Seguros Sociales (ISS), que comprende la información disponible, confronta una situación análoga. En síntesis, ante la inexistencia de información relacionada con las prestaciones sociales y la dificultad para obtenerla en el supuesto caso de que existiese nos obligó a prescindir de estos datos. Por ello en vez de hablar de salario medio nominal y real, se trabaja con salario básico nominal y real.

3.1 DISTRIBUCION DEL INGRESO LABORAL POR ESTRATO EN SANTA MARTA 1973 - 1982.

En el presente capítulo se analizará lo pertinente a la forma como está distribuido el ingreso laboral, por estratos, durante 1973 y 1982, para los empleados gubernamentales, y del sector privado afiliados al ISS.

Al analizar la evolución de los ingresos laborales, en el intervalo de tiempo mencionado, se observan claramente los cambios notables que en manera alguna, asumen un comportamiento similar a la tendencia general predominante de reducción de los salarios reales de los trabajadores a nivel Nacional, o sea "empobrecimiento en términos generales de los hogares de los asalariados".

Para el caso particular de los empleados del sector privado afiliado al ISS se observa en la tabla 1, lo siguiente:

El salario mínimo legal fijado por el gobierno para 1973 fue de \$900. El 62,24 de los trabajadores del sector privado, devengaban hasta 1.5 salario mínimo. En 1982, diez años más tarde, el panorama salarial para la clase trabajadora de la ciudad perteneciente al mismo sector, el ISS, se había ensombrecido al ascender al 91.13% los trabajadores que devengan hasta 1.5 salario mínimo legal. El salario mínimo legal fijado por el gobierno Nacional para este año fue de \$9.261.

Lo anterior quiere decir que, en el decenio, el número de trabajadores que devengaban 1.5 salario mínimo, se elevó en un 46.40%. Este alto por-

centaje procede de las franjas con sueldos más altos en los años anteriores a 1982.

Para la franja de trabajadores Sector Privado ISS, que devengaban en 1973, hasta 3 salarios mínimos, el porcentaje era del 31.94%. En 1982 esta fracción sufrió un cambio brusco hacia abajo, al disminuir al 6.3%, o sea que sufrió una reducción del 80.00%. Este porcentaje pasó a incrementar el número de los que devengaban hasta 1.5 salarios mínimos.

Nótese que la reducción porcentual para esta segunda franja es casi el doble en relación con la anterior. O sea que el sector que devengaba hasta 3 salarios mínimos fue el que sufrió con más rigor los efectos de la política salarial del Estado de minimización de los salarios.

El grupo de trabajadores que alcanzaban a devengar hasta 4.5 salarios mínimos en 1973 era del 4.09%, sufrió una baja considerable al descender al 1.89% o sea una reducción del 50.00%. Igual comportamiento tuvo el porcentaje de trabajadores privados que devengaba 10 salarios mínimos en 1973; este grupo para finales del decenio ya había desaparecido. Si la tabla se analiza en posición vertical, la situación permanece relativamente análoga.

En 1973 el 94.00% de los trabajadores privados devengaban de 1.5 a 3 salarios mínimos. Para el año 1982 este porcentaje aumentó a 97.43%, con un incremento del 3.30%. A un cuando esta forma de análisis encubre un poco más la distribución al hacer aparecer como si ese 97.00% devengase hasta 3 salarios mínimos. O sea que no diferencia el sector que devenga

1.5 del que devenga hasta 3 salarios mínimos.

Respecto a los trabajadores del Estado, los datos más ilustrativos del sector se presentan en la tabla 1, en ésta los trabajadores que devengaban hasta 1.5 salarios mínimos son el 17.05% en 1973. Este grupo vio incrementado el porcentaje en un 108.20% al ascender al 35.04% en 1982. Esta fue la franja que obtuvo el mayor incremento porcentual superior al de los afiliados al ISS, que sólo alcanzó a incrementarse en un 46.00% lo cual significa que la política de minimización de los ingresos laborales de los empleados, puesta en práctica por el gobierno, ha sido mucho más agresiva para los trabajadores del Estado.

Para el grupo de trabajadores que devengaban hasta 3 salarios mínimos el porcentaje es del 44.45%, para 1982, ese porcentaje aumentó al 55.78 o sea que tuvo un incremento del 25%, en el decenio.

Este grupo creció a lo largo del tiempo; pero la mayoría no procede de los más bajos hacia los más altos; sino de los más altos hacia los más bajos estratos de ingresos. En la práctica hubo una reducción de los grupos medios "medios" hacia los medios "bajos".

En 1973 el 25.09% de los trabajadores devengaban hasta 5 salarios mínimos. Esta franja desapareció en 1982. Análogamente, esto le sucedió al grupo de los que devengaban hasta 10 salarios mínimos.

Analizando verticalmente la misma tabla se observa que el 61.50% de los trabajadores del sector, devengaba de 1.5 a 3 salarios mínimo en 1973.

El porcentaje perteneciente a esta misma franja se incrementó en un 47.00% al ascender de un 61.50% a un 90.82%.

TABLA 1. Trabajadores del Sector Privado y Público, según el Nivel de Ingresos en Santa Marta. 1973 - 1982.

BASE SALARIO MINIMO	SECTOR GOBIERNO		SECTOR PRIVADO	
	1973 %	1982 %	1973 %	1982 %
Hasta 1,5	17.05	35.04	62.24	91.13
Hasta 3	44.45	55.78	31.94	6.30
Hasta 4.5	-	6.09	4.09	1.89
Hasta 5	25.09	-	-	-
Hasta 6	-	2.33	-	0.32
Hasta 8	-	0.76	-	0.36
Hasta 10	11.96	-	1.55	-
Hasta 24	1.45	-	0.18	-
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Los autores a partir de estadísticas suministradas por:

1. Sección informática del ISS
2. Nominas de las diferentes entidades estatales.

Relacionando los dos sectores privado y el gubernamental, a lo largo del decenio, se nota que el segundo en la franja correspondiente a 3 salarios mínimos tuvo un incremento del 47.00%, pero se dijo en párrafo anterior

que ese no provenía de los estratos más bajos sino de los medios "medios". En cambio, para el sector privado el descenso fue del 80.30%, al pasar de 31.94% en 1973 a 6.30% en 1982.

A manera de conclusión, es justo afirmar que el sector privado ISS, en términos generales, sufrió una especie de repliegue salarial hacia los niveles más bajos. Que el porcentaje más afectado fue el del medio (el de hasta 3 salarios).

Respecto a los trabajadores del Estado suceden cambios notorios, que en algunos aspectos siguen la misma tendencia general predominante en el sector privado; sin embargo, con pequeñas variantes que aparentemente benefician al sector, aunque para casos aislados, especialmente en cuanto a ingresos nominales se refiere.

El anterior comportamiento de los ingresos laborales procedentes del sector público, tendiente a ubicar el mayor porcentaje del salario en la franja de 3 salarios mínimos refleja con claridad el agrietamiento de los salarios gubernamentales, es decir, que la política salarial del gobierno, para su respectivo sector, tiende a nivelarse tomando como base los salarios más bajos, mediante el llamado aumento ponderado, o sea que a medida que los sueldos son más altos el aumento es menor.

Las condiciones de vida de los sectores laborales, empeora a través del decenio, pero con un marco énfasis para el sector público.

Este comportamiento de los ingresos laborales, es lo que algunos críticos

de la situación laboral en el país han dado en llamar "Redistribución de la pobreza" o sea que la política salarial del gobierno se ha dirigido a reducir los ingresos de los sectores de trabajadores del nivel medio lo cual da la impresión de que los salarios de los sectores más bajo se "Elevan".

En cuanto a esto último se puede decir que ni esto se ha dado, ya que en lo tocante al nivel del salario real para los sectores de más bajos ingresos, hubo una reducción de más del 50.00% como se puede apreciar en este mismo capítulo.

3.2 LA CANASTA FAMILIAR COMO INDICADOR DEL NIVEL DE VIDA DE LOS TRABAJADORES DE SANTA MARTA. 1973 - 1982.

Otro indicador útil en el estudio de la distribución del ingreso de los trabajadores, es el valor de la canasta familiar mediante la cual se puede averiguar la capacidad de compra de los trabajadores. O sea que mediante este indicador se sabe, con precisión los estragos de la inflación en la capacidad adquisitiva de los sueldos y salarios.

El DANE, ha clasificado a la Canasta en Obreros y Empleados, con el fin de averiguar la incidencia que sobre cada grupo ejerce el nivel de precios. Pero como el ISS no establece diferencias entre obreros y empleados; además en la ciudad de Santa Marta predomina el grupo de los empleados, por ello hemos prescindido de tal diferencia y solo hablaremos de la

canasta familiar para los trabajadores de la ciudad.

La Canasta Familiar, según el DANE, contiene la cantidad suficiente de "bienes y servicios" con los cuales una familia obrera o de empleados puede satisfacer sus necesidades básicas.

Si se analizan los datos del presente capítulo, desde el punto de vista de la canasta familiar, el deterioro de los sueldos y salarios de los trabajadores, no puede ser más evidente, en el sentido de que en ambos sectores (privado o público), a medida que avanza el decenio, las posibilidades de adquirir la canasta son más difíciles. O sea que, cada vez, ven con tristeza como la canasta se les va empequeñeciendo, porque sus ingresos se van reduciendo o no aumentan con el mismo ritmo vertiginoso de los precios de la Canasta.

Los estragos de esta reducción progresiva de la capacidad de compra sobre el trabajador y sus hijos no se hacen esperar: aumento de la desnutrición la anemia, disminuye la resistencia del organismo para hacerle frente a los virus y microbios que se encuentran en el medio ambiente, etc.

De esta situación la niñez es la más afectada ya que, según estudios a nivel Nacional, presenta muestras de deterioro cerebral, anemia, problemas auditivos y visuales, deficiencias que se reflejan en el bajo rendimiento escolar y el poco "amor al estudio" (77).

En el trabajador se traduce en baja productividad y calidad del trabajo, con perjuicios notorios sobre la producción Nacional, lo que a su vez in-

cide en los altos precios y la incapacidad de la producción Nacional para competir no ya en el mercado Internacional, sino en el Nacional.

La canasta familiar tiene como base la satisfacción de las necesidades básicas del trabajador; en cambio el salario mínimo (según concepción capitalista) se relaciona con la eficiencia y productividad del trabajo; pero la eficiencia y productividad no sólo dependen de los conocimientos técnicos del trabajador; sino de las condiciones de salud y vigor físico. Por mucha habilidad que se disponga cuando hay hambre, aquélla desaparece. De ahí pues que el salario mínimo debe basarse en la Canasta Familiar. De lo contrario no tiene sentido hablar de canasta familiar obrera, en una ciudad como Santa Marta que entre otras cosas forma parte del número de ciudades que agrupa el mayor porcentaje de la población Colombiana.

Si más del 90.00% de la población, que incluye el presente trabajo que representa el 50.00% aproximadamente del total ocupada en la ciudad, no puede adquirir la canasta familiar, por los bajos ingresos salariales, no obstante de que comprende "el sector mejor remunerado". ¿Qué proporción (de la canasta) le corresponderá al otro 50.00% que forma el sector informal, subempleados y empleados de servicios, quienes no llegan a devenir el mínimo? Es aquí, en las precarias condiciones de vida en que se debate la mayor parte de la población, donde se debe buscar las características que determinan la estrechez del mercado y la inexistencia de un sector productivo medianamente desarrollado que contribuya a reducir el desempleo. A esta condición de precariedad conduce la política del salario mínimo, cuya incidencia sobre el rendimiento laboral, y académico de la población estudiantil es ostensiblemente notorio, según estudios que a

nivel Nacional han realizado entidades como el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), y la Universidad de los Andes (78).

La relación porcentual entre los ingresos de los trabajadores y la canasta familiar estratificada para los años 1973 y 1982 evidencia el porcentaje de la población ocupada que puede satisfacer en mayor o menor grado sus necesidades básicas; con los ingresos que devenga.

Al analizar el comportamiento de los sueldos y salarios de los trabajadores vinculados al sector gubernamental de la ciudad durante 1973 y 1982, con base en la canasta familiar, se puede apreciar lo siguiente: (véase tabla 2).

1. Que el 34.00% de los trabajadores (en 1973), devengaban un sueldo con el cual podían comprar el 30.00% de la canasta familiar. Para 1982 cambiaron las condiciones, porque para ese año sólo podían adquirir la misma cantidad de la canasta (de 1973), el 21.00% de los trabajadores, es decir, que el 42.00% de los trabajadores, de este estrato, no podía adquirir ya la misma cantidad de la canasta (40.00%) de 10 años atrás.

Si se analizan las variaciones que sufrieron los tres (3) estratos, el que sufrió las restricciones más suave fue el primero; porque sólo el 42.00% de sus trabajadores privados perdió su capacidad de compra. Para los otros dos la situación fue más delicada; porque más del 90.00% de los trabajadores (de ambos estratos) vieron reducidas sus posibilidades para adquirir la misma cantidad de su canasta de 1973. (Véase tabla).

2. Que el 27.29% de los empleados (en 1973) devengaba un sueldo con el que compraba un poco más de media canasta familiar (53.66%). Diez años más tarde (1982) una cantidad aproximada a la anterior (50.41%) sólo les era posible adquirirla al 3.00% de los trabajadores. Lo anterior significa que, para 1982, aproximadamente el 90.00% de los trabajadores perteneciente a este estrato ya no estaban en capacidad de adquirir la parte de la canasta familiar que compraban en 1973.
3. Que el 13.00% de los trabajadores (en 1973), devengaba un sueldo con el cual compraban casi una canasta completa (97.40%). Para 1982 un poco menos de la anterior cantidad (93.54%), la podían adquirir 0.83% de los trabajadores, como quien dice un trabajador, es decir, que éste sufrió un cambio similar al anterior en el sentido de que casi el 90.00% de los trabajadores no podían adquirir el equivalente de la canasta de 1973.

TABLA 2. Participación Porcentual por Estrato de la Canasta Familiar y los Empleados del sector Estatal. Santa Marta. 1973 - 1982

%C.F.O.	%AFILIADOS 1973	%C.F.E.	%C.F.O.	%AFILIADOS 1982	%C.F.E.
44.47	4.55	23.83	17.75	0.21	6.51
53.15	12.50	28.48	23.73	0.11	8.70
72.93	17.16	39.08	31.16	1.22	11.43
100.14	27.29	53.66	40.20	9.14	14.75
136.00	12.37	72.88	51.02	14.39	18.71
181.76	12.72	97.40	61.78	9.94	22.66
238.64	5.97	127.88	78.63	21.39	28.84
307.89	4.18	164.99	95.75	20.47	35.12
390.74	1.77	209.39	115.29	8.13	42.29
473.18	0.91	253.57	137.41	5.77	50.41
602.20	0.29	322.71	162.28	2.90	59.53
733.28	0.01	392.95	190.05	1.98	69.72
882.91	-	473.13	220.95	1.20	81.06
-	-	-	254.96	0.83	93.54

FUENTE: Los autores mediante información obtenida de Nóminas de las diferentes entidades gubernamentales.

C.F.O. = Canasta familiar para obrero

C.F.E. = Canasta familiar para empleados.

Para el sector privado según la tabla 3, la situación fue más crítica. Por lo tanto el empobrecimiento más acentuado. Para el análisis usaremos los mismos criterios de la tabla anterior, y nos permitirá observar que:

1. El 84.00% de los trabajadores (en 1973), devengaban un sueldo con el que podían comprar el 30.00% de la canasta familiar. Para 1982 un 79.13%, vieron reducida su capacidad de compra en un 50.00%, ya que sus salarios sólo les alcanzaba para adquirir el 15.00% de la canasta de 1973.
2. El 10.08% de los trabajadores devengaba en 1973 un sueldo que le alcanzaba para comprar el 53.66% de la canasta; es decir, un poco más de media canasta. Diez años más tarde (1982), un poco menos de ese porcentaje de la canasta (50.41%) no más lo alcanzaba el 1.36% de los trabajadores; o sea que el 90.00% de los trabajadores de este estrato perdió su capacidad para comprar la misma cantidad de la canasta de 1973.
3. El 0.08% de los trabajadores devengaba, en 1973, un sueldo con el que compraba casi una canasta (97.40%) familiar. Para 1982, un poco menos de la anterior canasta (93.54%) la podían comprar el 0.16% de los trabajadores.

TABLA 3. Participación Porcentual por Estratos de la Canasta Familiar y los Empleados del Sector Privado (ISS). Santa Marta. 1973 - 1982.

%C.F.O.	%AFILIADOS 1973	%C.F.E.	%C.F.O.	%AFILIADOS 1982	%C.F.E.
44.47	41.54	23.83	23.73	0.06	8.70
53.15	12.20	28.48	31.16	60.84	11.43
72.93	21.85	39.08	40.20	10.70	14.75
100.14	10.08	53.66	45.64	7.59	18.71
136.00	4.00	72.88	61.78	11.91	22.66
181.73	0.08	97.40	78.63	2.26	28.84
390.74	1.55	209.39	95.75	0.41	35.12
882.89	0.16	473.13	115.29	2.26	42.29
-	-	-	137.41	1.36	50.41
-	-	-	162.28	1.15	59.53
-	-	-	190.05	0.52	69.72
-	-	-	220.95	0.21	81.06
-	-	-	254.96	0.16	93.54
-	-	-	292.53	0.13	107.28
-	-	-	333.43	0.15	122.33
-	-	-	378.17	0.11	138.74
-	-	-	401.43	0.08	147.27

FUENTE: Los autores mediante información obtenida de Secc. Infor. ISS.
 C.F.O. = Canasta familiar para obreros
 C.F.E. = Canasta familiar para empleados

Para los años intermedios se dispone de los promedios mensuales de los ingresos laborales, por ello no se puede precisar, como se ha hecho hasta ahora, pero la tendencia de los años extremos 1973 y 1982, particularmente éste último permitirá vislumbrar cómo fue el comportamiento del resto del período.

Con el fin de apreciar las variaciones y tendencias en los resultados de ambos sectores (Estatad y Privado), hemos elaborado la siguiente tabla

3.1

Estrato 1. Sector Estatal, es el de más bajos ingresos (agrupa a las tres primeras categorías), siendo similar la cantidad de la canasta 30.00% para 1973 y 1982, se observa que el número de trabajadores se redujo en un 42.00% al pasar de 34.00% al 21.00%.

Este mismo estrato para el sector privado, permaneciendo relativamente constante la cantidad de trabajadores (84.00% y 79.13% para 1973 y 1982 respectivamente), se observa que la canasta familiar disminuyó en un 50.00% al pasar del 30.00% al 15.00%.

Estrato 2. o Medio, Sector Estatal, es el de regular ingreso. Este segundo estrato sufrió o mejor dicho tuvo un comportamiento similar al del sector privado. En ambos aproximadamente el 90.00% de los trabajadores perdieron su capacidad para comprar el equivalente de su canasta (97.40%) de 1973.

Estrato 3. Sector Estatal. Es el de más altos ingresos, sus trabajado-

res pueden comprar casi la canasta familiar (97.00%). El 90.00% de los trabajadores habían perdido en 1982 la capacidad de compra, que tenían en 1973. En cambio este mismo estrato para el sector privado tuvo una leve mejoría, al aumentar el rango de los trabajadores que podían comprar en 1982, un equivalente de la canasta de 1973, al pasar de 0,08% a 0,16%.

Fundamentalmente es de resaltar el hecho de que durante 1973 y 1982 cuando se trabajó por estrato, se constató que el 84.00% y 34.00% de los trabajadores privados y públicos devengaban el equivalente para adquirir el 30.00% de la canasta. En 1982 el 79.13% de los trabajadores privados podían comprar el 15.00% de la canasta y el 21.00% de los trabajadores estatales podían comprar el 30.00% de la canasta, o sea que redujo el número de trabajadores en un 6.00% y 39.00% respectivamente.

TABLA 3-1 Participación Porcentual por Estrato de los Empleados de los Sectores Públicos y Privados (ISS) de Santa Marta.
1973 - 1982

	SECTOR ESTATAL			
	1973		1982	
	%CANASTA FAMILIAR	%EMPLEADOS	%CANASTA FAMILIAR	%EMPLEADOS
1. Estrato	30.00	24.00	30.00	21.00
2. Estrato	53.66	27.29	50.41	3.00
3. Estrato	97.40	13.00	93.54	0.83
	SECTOR PRIVADO			
	1973		1982	
	%CANASTA FAMILIAR	%EMPLEADOS	%CANASTA FAMILIAR	%EMPLEADOS
1. Estrato	30.00	84.00	15.00	79.13
2. Estrato	53.66	10.08	50.41	1.36
3. Estrato	97.40	0.08	93.54	0.16

FUENTE: Los autores mediante información obtenida de las tablas 2 y 3.

La política de salarios mínimo establecido por el gobierno Nacional durante 1975, redujo sensiblemente la participación de los trabajadores dentro de la canasta familiar. Los obreros sufrieron una baja de 8 puntos, el doble de los empleados que fue de 4; para el año siguiente hubo un vuelco en sentido contrario. Los obreros vieron aumentar su participación en la canasta en 8 puntos; mientras que los empleados sólo lograron 4 puntos, es decir, el 50.00%.

A partir de 1978 los trabajadores que devengaban el mínimo aumentaron su participación dentro de la canasta. Los obreros consiguieron 10 puntos

de aumentos, seis más que los empleados. La explicación de esta sensible alza debe tener algo que ver con el paro cívico de 1977. Es probable que el aumento de los seis puntos en beneficio de los obreros esté relacionado con la participación más efectiva de éstos en la realización del paro. Tal presunción se refuerza si se observa que a partir de 1978 los aumentos salariales y por lo tanto la participación de los obreros dentro de la canasta se mantuvo estable alrededor del 48.00%. En tanto que los sueldos de los empleados y por lo tanto su participación dentro de la canasta se vió reducida del 25.68% en 1978 bajó a 18.28% en 1982.

Observese además en la misma tabla que la diferencia en la participación de la canasta familiar para obreros y empleados que devengan el mínimo en 1973 era de casi 1 a 2 en favor de los obreros. 10 años más tarde esa diferencia se había acentuado, en casi de 1 a 3.

Otro aspecto que pudo contribuir a la recuperación salarial de los obreros, es el mecanismo en que se basa el gobierno para conceder los aumentos salariales mediante el llamado promedio ponderado. Instrumento que reduce gradualmente el porcentaje de aumento a medida que se asciende en escala salarial. De ser cierta esta apreciación es posible creer que hubo una especie de "transferencia indirecta" de ingresos de los empleados que devengan los más altos sueldos y salarios hacia los más bajos, especialmente el mínimo.



TABLA 4 Relación Porcentual entre Canasta Familiar para obreros y Empleados de Colombia. 1973 - 1982

AÑOS	SALARIO MINIMO LEGAL (\$)	CANASTA FAMILIAR		REL.%SAL.MIN. Y C.FLIAR	
		E. \$	O.	E.	O.
1973	900	4.527,1	2.426,0	19.88	37.10
1974	1.200	5.581,3	3.037,2	21.50	39.51
1975	1.200	6.817,2	3.755,3	17.60	31.95
1976	1.770	8.212,5	4.505,0	21.55	39.29
1977	2.340	10.785,8	6.072,8	21.69	38.53
1978	3.450	13.432,8	7.088,4	25.68	48.67
1979	4.500	26.059,4	9.360,3	17.27	48.10
1980	5.700	32.442,1	11.841,0	17.57	48.14
1981	7.410	40.713,6	14.996,4	18.20	49.41
1982	9.261	50.654,0	18.578,3	18.28	49.85

FUEN E: Los autores mediante información obtenida de la revista Economía Colombiana. No. 156 de abril de 1984.
Con base en salario mínimo a nivel Nacional.

Al relacionar los datos anteriores con el caso particular de Santa Marta, se observa lo siguiente: (vease tabla 5).

La participación de los trabajadores dentro de la canasta familiar siguió la tendencia general que predominó a nivel Nacional. Los trabajadores del sector privado vieron reducir su participación dentro de la canasta, por

descensos en sus niveles salariales, durante 1975 y 1976. Para 1977-año del paro cívico- ya habían perdido (tomando como base a 1974), 4 y 8 puntos dentro de la canasta para empleados y obreros respectivamente.

A partir de 1978 se agudizó la situación para ambos grupos. De tal manera que para 1980 ya habían perdido 10 y 8 puntos empleados y obreros respectivamente de su "canasta". Tendencia que concuerda a nivel Nacional con el descenso en las condiciones de vida de los empleados que devengan el salario mínimo. Tal parece que el paro cívico hubiera tenido resultados opuestos a los que tuvo a nivel Nacional. Por cuanto en vez de incrementar los salarios, hubo una reducción de 8 puntos para el caso de los obreros (en el período comprendido entre 1978 y 1982).

En cuanto a los empleados se refiere parece haber coincidencia con la situación general en los obreros por cuanto las condiciones para aquellos empeoraron al acercarse al promedio a nivel Nacional. (participación de los empleados a nivel Nacional en la canasta familiar en 1982 = 18.28%; los empleados de Santa Marta 19.27%).

Los trabajadores del Estado padecieron, a grandes rasgos, una situación similar aunque más rigurosa en cuanto al descenso en las condiciones de vida. Observese que (tomando como base a 1974), para 1977 -año del paro- habían perdido 7 puntos de su participación en la canasta familiar y para 1982 acumularon 27.52 puntos perdidos como quien dice el 50.00%. Lo más extraño fue que el descenso se aceleró a partir de 1978 al descender de 59.64% a 34.18%, es decir, una disminución de 25.46%.

Pero la aparente contradicción entre los descensos acelerados del nivel de vida de los trabajadores de la ciudad, frente a la relativa elevación de la misma de los trabajadores a nivel Nacional, especialmente del grupo de los obreros, se debe al hecho de que a partir de 1978 el DANE reajustó el precio de la canasta familiar (por la elevación del valor de la fuerza de trabajo ante el cambio en las condiciones de desarrollo económico social del país). La canasta obrera se elevó de \$2.426 en 1973 a \$18.578 en 1982 y el salario mínimo de \$900 a \$9.261, es decir, sufrieron incrementos de 900.00% y 1.000% respectivamente. En tanto que los sueldos de los empleados privados de Santa Marta, pasaron de \$2.013,14 en 1973 a \$7.553,27 en 1982 lo que significa un incremento de 350.00%. Para el caso de los empleados del gobierno el incremento fue del 400.00% aproximadamente.

Por lo tanto es en esta diferencia aumentos del 900.00% y 1.000,00% de la canasta familiar obrera y del salario mínimo frente a incrementos del 350.00% y 400.00% para los trabajadores de Santa Marta, donde radica y se explica la aparente contradicción que planteábamos.

Al comparar los porcentajes de participación dentro de la canasta familiar de los obreros y empleados (que devengan el mínimo) tanto a nivel Nacional, como de Santa Marta se notan ciertas diferencias. Aquellas sólo adquirieron el 39.51% y 21.10% de sus respectivas canasta en 1974. En tanto que estos (empleados privados afiliados al ISS y los gubernamentales de Santa Marta), adquirieron el 36.10% y 68.33% de sus respectivas canastas el mismo año (1974).

Para 1982 la situación había variado en detrimento de los empleados de Santa Marta; hasta aproximarse al promedio que existía a nivel Nacional (18.28 y 49.85), frente a 19.27% y 52.81 para empleados y obreros afiliados al ISS. En este último caso los empleados del gobierno también vieron reducir su participación dentro de la canasta en un 50.00% en el transcurso del período al descender de 68.33% en 1973 a 34.18% en 1982.

TABLA 5 Relación Porcentual entre Salario Percápita y Canasta Familiar Sectores Públicos y Privado (ISS) Santa Marta. 1974 - 1981

AÑOS	SALARIO PERCAPITA		ISS % C.FAMILIAR		GOBIERNO % C. FAMILIAR	
	ISS	GOBIERNO	EMPLEADO	OBRERO	EMPLEADO	OBRERO
1974	2.013,14	3.814,74	36.10	66.29	68.33	125.58
1975	2.431,60	4.591,08	35.67	64.75	67.35	122.26
1976	2.937,40	5.527,44	35.77	65.20	67.30	122.69
1977	3.548,07	6.654,42	32.89	58.42	61.70	109.58
1978	4.285,70	8.011,16	31.90	60.46	59.64	113.00
1979	5.176,74	9.644,75	19.86	55.30	37.10	103.00
1980	6.253,08	1.1610,81	19.27	52.81	35.78	117.54
1981	7.553,27	1.3917,85	-	-	34.18	-

FUENTE: Los autores mediante información obtenida, de las nóminas de las entidades gubernamentales y de la sección informática del ISS.

En la tabla 6 se aprecian los cambios que sufrieron los ingresos reales de los trabajadores de Santa Marta en el período comprendido entre 1974 y 1981.

Para los del sector gubernamental el descenso fue de 20.39% y para los trabajadores afiliados al ISS fue de 18.20% (1974 - 1981).

TABLA 6 Ingresos Reales de los Trabajadores de los Sectores Gubernamental y Privado (ISS) en Santa Marta. 1974 - 1981.

ANOS	SALARIO REAL PERCAPITA ISS	INDICE %	SALARIO REAL PERCAPITA GOBIERNO	INDICE %
1974	1.597,73	100	3.026,72	100
1975	1.639,12	102.59	3.094,83	102.25
1976	1.575,02	98,58	2.963,77	97.92
1977	1.481,82	92.74	2.779,16	91.82
1978	1.506,29	94.28	2.815,67	93.03
1979	1.419,60	88.85	2.644,86	87.38
1980	1.366,04	85.50	2.536,49	83.80
1981	1.307,00	81.80	2.409,68	79.61

FUENTE: Los autores mediante información obtenida de nóminas de las entidades gubernamentales y sección informática del ISS.

3.3 ANALISIS GENERAL DEL CAPITULO

Para analizar la evolución de los ingresos salariales de los trabajadores de Santa Marta, se tomaron como índices el salario mínimo, la canasta familiar, y el salario real.

En los tres casos se evidencia el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores en términos generales.

En cuanto a los trabajadores del sector privado la franja de los que devengaban 1.5 salario mínimo era de 62.24% en 1973, y ascendió al 91.13% en 1982 (tabla 1), los trabajadores Estatales ubicados en esta misma franja era del 17.00% en 1973 y ascendió al 35.00% en 1982, es decir, que hubo una mayor concentración de los salarios medios hacia los mínimos o sea minimización de los salarios. Al comparar los ingresos de estos grupos de trabajadores con la canasta familiar también se llega a resultados parecidos, en la tabla 3-1, se observa que en los años extremos (73-82), hubo una drástica reducción de la participación de los trabajadores dentro de su canasta familiar. En cuanto a los trabajadores del sector Estatal los estratos más afectados fueron el medio y el alto (2 y 3). En cuanto a los del sector privado los más afectados fueron los estratos 1 y 2.

En lo referente a los ingresos salariales de los trabajadores en los años comprendidos entre 1974 y 1981, siguieron una tendencia similar al comportamiento de los ingresos salariales durante los años extremos (1973-1982).

En 1974 los empleados privados (ISS) y gubernamental adquirieron el 36.10%

y 68.33% de su canasta familiar, en 1981, sólo podían adquirir el 19.27% y 34.18% respectivamente, es decir, que redujeron su participación en casi un 50.00%.

Por último la tabla 6, donde aparece el salario real, se observa la reducción del poder adquisitivo de los salarios a través del período en estudio.

En el presente capítulo al analizar las tablas anteriores se aprecia que los ingresos de los trabajadores gubernamentales son mayores que los del sector privado, pero a lo largo del decenio tienden a nivelarse.

4. EL DESEMPLEO

4.1 QUE ES EL DESEMPLEO

Consiste en la sobreOferta o paro forzoso de la fuerza de trabajo, la cual carece de un sueldo o salario con el que pueda satisfacer sus necesidades.

4.2 ANTECEDENTES Y ESTUDIOS DEL DESEMPLEO EN COLOMBIA

Los primeros estudios que se llevaron a cabo en esta materia, se iniciaron durante el gobierno del señor Lleras Restrepo, quien preocupado por el aumento que venía presentando desde inicios de 1950, contrató una misión de expertos de la ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT), para que llevara a cabo dicho estudio.

La misión dió a la luz pública los resultados del estudio en 1970; allí se analizaban las causas, posibles soluciones y recomendaciones acerca del desempleo.

Pero, la mayor parte de las recomendaciones consignadas por la comisión no fueron tenidas en cuenta por los posteriores programas y planes de desarrollo, tal vez porque tales recomendaciones no se ajustaban a los intereses o criterios de los gobiernos de turno.

4.3 CLASES DE DESEMPLEO

4.3.1 Desempleo General.

Originado por una reducción general de la Demanda del sistema económico; puede ser de distinta naturaleza:

4.3.1.1 Desempleo Estructural. Se debe a desajustes de los diferentes sectores que conforman la estructura o la base económica: propiedad privada sobre los medios de producción, monopolización y concentración de los mismos; la anarquía del aparato productivo causado por la dispersión y el ánimo insaciable de obtener cada vez mayor cantidad de plusvalía; la concentración de las fábricas y empresas, especialmente el sector moderno, en 4 o 5 ciudades, dejando a la mayor parte de las ciudades medianas y pequeñas en el más completo abandono por donde deambula una masa de desempleados sin esperanza.

4.3.1.2 Desempleo Institucional. Generado por efecto de medidas de políticas económica o Institucional (régimen salarial, prestacional, laboral, etc.).

En este sentido tanto el gobierno como los empresarios pueden influir en el aumento del desempleo aunque con medidas diferentes como sucede con las políticas de control monetario establecida por el gobierno durante la mayor parte del período analizado. La restricción monetaria, reduce la Oferta de dinero con lo cual aumenta la tasa de interés. Otro elemento que contribuye a elevar la tasa de interés es el de la emisión y venta de papeles de valor (TAN) y otros en el mercado bursátil para hacer frente frente al creciente déficit fiscal. El aumento de la tasa media de interés se ubicó en un 30.00% entre 1972 y 1982 (90); fenómeno que desestimula o frena el empleo de mano de obra adicional. "A comienzos de la década pasada, de cada \$100 de valor agregado que generaba la industria, \$40 quedaban como remanente para los fondos del sector. Diez años después apenas \$25 quedan como remanente del sector, el resto es devorado con apetito pasmoso por costos financieros y los costos generales" (91).

4.3.1.3 Desempleo Estacional. Producto de las fluctuaciones estacionales de la demanda.

Esta clase de desempleo es más frecuente en el sector rural donde la estacionalidad de las cosechas genera aumento de la demanda en época de cosechas y reducción durante el resto del tiempo. Por ejemplo: Algodón, café etc.

4.3.1.4 Desempleo Friccional. Tiene su origen en el desequilibrio entre oferta y demanda. Puede ser por desconocimiento de la disponibilidad, por parte del empresario, de la calidad y cantidad de la fuerza de trabajo,

o por parte del trabajador por carencia de información de los lugares donde se encuentran las fuentes de empleo.

4.3.1.5 Desempleo Voluntario. Procede de la Oferta, y es propio de los técnicos y profesionales que sólo trabajan en puestos de trabajo acorde con su capacidad y calidad técnica.

En una encuesta realizada por la Universidad de los Andes en 1982 se halló que el desempleo entre los profesionales, en la ciudad de Cali, era del 14.00% (un elevado porcentaje de este 14.00% es voluntario); mientras que entre los que escasamente habían terminado el ciclo de primaria era del 7.00% (92).

4.3.1.6 Desempleo Involuntario. Es el desempleo, en términos generales, generado por la escasa capacidad de demanda de mano de obra por parte del aparato productivo.

4.3.1.7 Desempleo Visible. Es el caso de aquellos trabajadores o más precisamente aquellos sub-empleados que terminada su labor cotidiana, le sobra un tiempo libre, por ejemplo los cobradores de almacenes, los repartidores de productos cuyo "contrato de trabajo" se especifica que es de medio tiempo de 8 a 12 a.m. El tiempo durante el cual no tienen nada que hacer no les produce ingreso alguno y su situación es parecida a la de un desempleado.

4.3.1.8 Desempleo Invisible. Su origen se halla en la insuficiencia de los ingresos del trabajador y/o cuando la función que desempeña no

coincide con su entrenamiento o capacidad.

La concentración de la industria en pocas ciudades, con lo que se forma contingentes de desempleados en las pequeñas y medianas ciudades, como Santa Marta, donde el desempleo es mayor ya que es superior al 20.00%, en cambio en el país según el DANE actualmente se acerca al 14.00%. Las anteriores apreciaciones acerca de los determinantes del desempleo a nivel Nacional son aplicables en Santa Marta en términos generales, con ciertas modificaciones al respecto.

4.4 CAUSAS DEL DESEMPLEO.

Existen diferentes concepciones y recomendaciones de solución al problema.

4.4.1 Inadecuada Composición Sectorial del Producto.

El desarrollo desigual del capitalismo, como rasgo esencial del mismo, es un factor que contribuye a profundizar las diferencias entre los distintos sectores del aparato productivo. Las diferencias pueden proceder del proteccionismo gubernamental como sucedió con el sector manufacturero en nuestro país hasta mediados de la década del '60; mediante "la intervención directa o indirecta del gobierno en los mercados divisas, créditos y otros, para PROTEGER la nueva clase industrial y orientar los recursos y utilidades en la dirección adecuada" (79).

Resultado de este proteccionismo ha sido el desarrollo de un sector moderno de carácter monopolista que ha dejado rezagada al resto del aparato productivo. Esta desarmonía entre los diferentes sectores productivos es un elemento que en una u otra forma contribuye a generar desempleo. Es sabido que a medida que el sector moderno se desarrolla por el uso de nuevas tecnologías la ocupación proporcional de fuerza laboral decae.

Refiriéndose al ejército industrial de Reserva (desempleo) producido por el avance tecnológico decía Marx que el capitalista recurre a las más diversas formas para impedir el aumento salarial. Una de esas formas es la sustitución de fuerza laboral por fuerza mecánica (nuevas tecnologías). De ahí pues, que deban ser los sectores de mediana y pequeñas empresas los que absorban la mano de obra desplazada por el sector moderno monopolista.

Pero las características de estos dos sectores particularmente las pequeñas les impide darle ocupación a esta fuerza de trabajo desplazada, sin embargo, se calcula que casi el 60.00% de la fuerza laboral desplazada vinculada al sector manufacturero trabaja en empresas de hasta 30 trabajadores (80). Algo similar sucede en el sector rural como resultado del desarrollo de la agricultura comercial especialmente de 1950 hasta mediados de 1960, cuando se incrementó (la agricultura comercial) en 9.6% la tasa de ocupación de fuerza laboral. De 1960 a 1970 -cuando se supone aceleró el proceso de desarrollo, la tasa ocupacional se redujo a 1.9%. Mientras tanto la agricultura tradicional se elevó de 1.1% a 1.9% en el mismo período (81).

No es posible, entonces, desconocer la incidencia directa o indirecta que sobre el incremento del desempleo tiene el desarrollo acelerado de un sector moderno monopolista que se aleja gradualmente de un rezagado, y disperso sector particularmente de pequeñas empresas.

La teoría Neoclásica sostiene que el nivel de empleo depende de la acumulación de capital (la acumulación o inversión bruta fija de capital aumentó en un 5.10% de 1970 - 1978), lo que corresponde con el reducido nivel de empleos, cuya tasa fue de 6.20% en 1971 y 4.70% en 1974. Pero si se desagrega el aparato productivo por sectores en moderno, mediano y pequeño, la teoría Neoclásica no explica porqué el sector moderno monopolista ocupa menos fuerza de trabajo a medida que se desarrolla y consolida; lo que aclara Marx, cuando sostiene que la mecanización implica desocupación de la fuerza de trabajo e incremento del desempleo.

La necesidad de modernizar el aparato productivo, que se facilita con la cercanía y facilidad para conseguir la tecnología Norteamericana, con el fin de hacerle frente a la competencia y el temor a la agitación laboral; hacen pensar por eso que las recomendaciones de los expertos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en el sentido de que se estimulara y promoviera una tecnología intensiva en mano de obra hayan tenido poco eco dentro del gremio empresarial del país.

4.1.2 Demanda Efectiva Deficiente.

En cuanto a la posible influencia que la demanda ejerció sobre el crecimiento del desempleo es necesario destacar que:

1. La pérdida del dinamismo en la inversión sectorial, empezó a decaer en 1974 al pasar del 16.20% en 1973 a 12.00% en 1974, nivel que, con algunas fluctuaciones, se sostuvo hasta 1979 (81*). La reducción de la inversión en el sector industrial incide negativamente sobre el nivel de empleo.
2. Las ganancias brutas decayeron del 18.00% en 1971 al 9.80% en 1980, consecuencia tal vez de la obsolescencia del aparato productivo y la incidencia de éste en la baja productividad la que creció a una tasa anual de 0.97% a lo largo del período. Si esto se le agrega al incremento relativo de los precios agrícolas (el incremento de los precios de las materias primas para la industria fue del 30.00% en 1976 en cambio el incremento de los precios de los artículos manufacturados fue de 18.60%), en detrimento de los precios industriales; más la rentabilidad financiera que fue superior a la del capital industrial se puede entender a que se debe "el alarmante deterioro que sufrió la formación del capital real" (82).

Los aspectos anteriormente reseñados influyeron en los cambios que sufrió la estructura y composición de la demanda interna y en el empleo.

Se dice que el incremento industrial fue determinado más por la Demanda Interna que por las exportaciones. Las cuales según el Banco Mundial entre 1960 y 1970 crecieron en un promedio anual del 2.2% y entre 1970 y 1977 lo hicieron en -1.20% (83).

El incremento de las exportaciones fueron de un 40.00% en el período. En

cuanto al lento crecimiento de la demanda como el cambio en su composición revelan cierta discordancia que consiste en un incremento industrial cuya dinámica se basa en la demanda de sectores medios cuyos ingresos se deterioran gradualmente y una demanda que se expande más rápidamente en los sectores bajos que la orientan hacia bienes necesario especialmente de consumo agrícola.

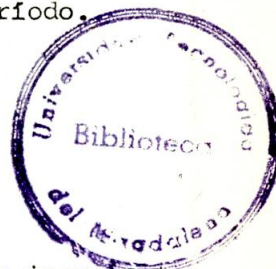
La demanda interna ha venido decayendo por el deterioro de los ingresos salariales y no salariales, descenso que afecta el nivel de empleo; porque al reducirse la demanda se contrae la Oferta y presiona el despido de personal o la no contratación de mano de obra adicional.

El deterioro de los ingresos no salariales vinculados con el empeoramiento del empleo secundario, ha reducido el gasto de las familias. Estos ingresos, que constituyen el 50.00% del total de ingresos de los hogares, permiten diversificar el consumo y tener acceso a bienes no básicos de origen industrial. De tal manera que la contracción de tales ingresos deprime la demanda por este tipo de bienes y el aumento de la tasa de interés, reduce las ventas (especialmente a crédito).

Es innegable que las anteriores restricciones del aparato productivo debieron tener su incidencia en el desempleo, durante el período.

4.4.3 Escasez del Ahorro.

En el período que se analiza el ahorro ha tenido un fuerte incremento,



particularmente el privado. Suposición que confirma el documento CIE(84). Por ello es factible suponer que la deficiencia en este sentido más bien provenga de las empresas y/o el gobierno.

El déficit en la balanza de pagos, ha contribuido, en parte a reducir la inversión. En el mismo documento (CIE), se observa como las transferencias hacia el exterior sumaron \$3.313 millones en 1978. Ante esta situación no parece justo del todo aseverar que la falta de ahorro sea la causa del desempleo.

4.4.4 Altos Salarios y Desempleo.

Es cierto que en "algunos aspectos los altos salarios pueden afectar el nivel de empleos", según un trabajo realizado en la Universidad de los Andes (85), donde se hallan algunas evidencias al respecto. Pero esto es posible en los sectores de pequeñas empresas y/o en los períodos de crisis económica, ante la aguda competencia que desatan las empresas monopolísticas con el fin de superar la misma. Pero en los períodos de recuperación o auge económico, generalmente los niveles salariales y del empleo aumentan.

En el presente trabajo, (en capítulo anterior), se muestran evidencias que en Santa Marta, no obstante predominar los salarios bajos, la tasa de desempleo es sensiblemente más alta que la establecida por el DANE, a nivel Nacional. La tasa de desempleo para Santa Marta es de 20.18% según URPA-MAGDALENA. Luego entonces no es cierto que los altos salarios aumenten el desempleo sino en "algunos aspectos". La causa esencial más bien debe

buscarse en la estructura y evolución del aparato productivo. El problema del desempleo es más de deficiencia de la demanda que problemas de oferta.

4.4.5 Crecimiento de la Población.

En la literatura económica abundan muchas opiniones que atribuyen al crecimiento de la población influencia en el aumento del desempleo. Pero la tasa de crecimiento poblacional ha venido decayendo desde el decenio pasado; lo cual invalida en parte dichas opiniones. Factores tales como el control de la natalidad y el mejoramiento en las condiciones de vida en algunos núcleos urbanos de ingresos laborales "medios" han contribuido a esta reducción de la natalidad. Por lo tanto de tener la población incidencia en el aumento del desempleo sería más bien por el lado de la migración. Acerca de esto la hipótesis del ingreso esperado (86), sostiene que la gente migra por varias razones: Diferencias salariales, mejores oportunidades de trabajo y educativos. La población de las distintas regiones se desplaza de acuerdo a las oportunidades económicas ofrecidas. Por lo tanto la influencia de los migrantes sobre el aumento del desempleo sería en las grandes ciudades que, se supone brindan "mejores oportunidades" de empleo y de ingreso. Pero en las ciudades pequeñas o medianas carentes de esas "mejores oportunidades", como Santa Marta, son ciudades expulsoras más que receptoras de migrantes, supuesto que no contradice la afluencia de otras personas especialmente gente de bajos recursos económicos y educativos.

4.5 LA ESTRUCTURA DEL SECTOR INDUSTRIAL Y EL EMPLEO EN SANTA MARTA
1973 - 1982.

En cuanto a las características que determinan el alto nivel del desempleo en Santa Marta 20.18%, durante el decenio pasado (según URPA-MAGDALENA), es necesario buscarlos en la estructura misma del aparato productivo y en sus características particulares; además de los bajos ingresos que devenga la mayor parte de la población ocupada como consecuencia de esa estructura.

El sector manufacturero se caracteriza por el predominio de la pequeña empresa (menos de 50 trabajadores).

Según la tabla 7, cuyos datos se basan en la encuesta realizada por el DANE en 1981, en la ciudad había un promedio de 20 empresas que pasaban de 10 empleados (entre 1974 y 1982). De estas solo cuatro (4), es decir, el 20.00% ocupaban más de 100 trabajadores. Los que según la clasificación que hace el DANE de las empresas, en relación con el número de trabajadores, corresponderían al sector de la Mediana Empresa. El 80.00% restante con menos de 50 trabajadores corresponde al de la pequeña empresa.

TABLA 7 Clasificación de las Empresas Manufacturera Según Tamaño, en Santa Marta. 1973 - 1982.

AÑOS	S.313			S.311			S.369			Otros		
	(Mediana empresa)			(Pequeña Empresa)			(Pequeña empresa)					
	Estab.	Trab.	TxE	Estab.	Trab.	TxE	Estab.	Trab.	TxE	Est.	Trab.	TxE
1973	4	615	154	6	216	39	3	47	15	7	501	72
1982	4	725	181	4	128	32	3	23	7	7	417	60

FUENTE: Monografía del Municipio de Santa Marta.

Nota: S.313= Sector Bebidas

S.311= Sector Alimentos

S.369= Sector productos no metálicos

TxE = Trabajadores por establecimientos

Son tan precarias las condiciones en que se debate y subsiste ese 80.00% de la pequeña empresa que no obstante haber sufrido la tasa alaral una brusca reducción (hasta 1977 el incremento de la tasa salarial era de 36.00% anual, para 1980 descendió al 15.00%. Véase tabla 8), se vieron obligados a despedir trabajadores. El sector de la fabricación de alimentos (311), despidió el 18.00%; el de los productos no metálicos (369) el 53.00% y el de las "otras agrupaciones" el 17.00%. El único sector que contrató mano de obra fue el de las bebidas que lo hizo en un 17.00% que equivale al 50.00% del total de despido de los otros sectores (tabla 8).

TABLA 8 Tasa de Incremento: Salarial, Prestacional y del Consumo Intermedio. 1973 - 1982.

AÑOS	TASA DE INCREMENTO SALARIAL (%)	TASA DE INCREMENTO PRESTACIONAL (%)	TASA DE INCREMENTO CONSUMO INTERMEDIO (%)
1973	36	35	12.57
1982	15	39	14.54

FUENTE: Los autores, con base en la Monografía de Santa Marta.

Este comportamiento aparentemente contradictorio de la pequeña empresa despido de personal con descenso en el nivel de los salarios, tal vez provenga:

1. De el aumento de precios en las materias primas indispensables para el proceso productivo, las cuales según el DANE el costo del "Consumo Intermedio" (diferencia entre el producto interno Bruto y el Producto interno Neto), ascendió en el decenio, en un 14.00%. Las prestaciones sociales llegaron a representar el 39.00% del salario básico en 1982.
2. La tradicional obsolescencia del aparato productivo y la falta de capital de trabajo, restricciones que impiden aprovechar las ventajas tecnológicas. Motivo por el cual no puedan competir con las empresas de tecnologías más avanzadas en la misma rama de la producción.

Situación que los obliga a reducir su participación en el mercado o traba-

jar obteniendo tasa de ganancia por debajo de la media general. Esto sólo lo obtienen porque pagan salarios bajos, ocupan poca mano de obra y despiden trabajadores, cuando la competencia se agudiza especialmente en época de crisis. Aquí está la explicación del porqué la reducida tasa del empleo anual (durante el decenio pasado) que fue inferior al 1.00% (0.88% para el sector manufacturero) y del 1.48% para el sector privado afiliado al ISS. He aquí también la explicación al predominio del salario mínimo (según el capítulo anterior del presente trabajo el 90.00% de los trabajadores privado afiliados al ISS, devengaban 1.5 salario mínimo en 1982).

En síntesis el predominio de la pequeña manufactura y la poca diversidad de la misma (el DANE agrupa en 27 el total de las agrupaciones industriales a nivel Nacional). De éstas en Santa Marta, sólo funcionan cuatro: Sector Bebidas, Alimentos, Productos no metálicos y el sector de "otros"), obliga a adquirir una gran cantidad de productos que no se fabrican en la ciudad. De aquí resulta una especie de transferencia que descapitaliza e impide una acumulación aceptable de capital, necesario para incrementar la inversión generadora del empleo.

Por eso se dice al comienzo de este numeral que la estructura del sector manufacturero y el bajo nivel de ingresos son los mayormente responsables del alto nivel de desempleo en Santa Marta.

Uno de los argumentos más usados por los defensores del salario mínimo, es la supuesta contribución de los altos salarios en el aumento del desempleo.

Tal argumento carece de seriedad por cuanto, si bien es cierto que hay algunas empresas donde se devengan salarios de esta clase, son poco numerosas, especialmente las modernas de carácter monopolico. (Nacionales o Multinacionales). Estas empresas se caracterizan por la reducida ocupación de mano de obra en relación con el volumen de su producción que se acerca al 65.00% del producto Interno Bruto (PIB) Industrial total, resultado de la alta relación de capital/trabajo o sea alta tecnología. Por tanto si hay que responsabilizar a alguien del desempleo, es a los monopolios. Pero no por los elevados salarios que pagan sino por el alto grado de tecnificación que significa despido de fuerza de trabajo.

En cambio el 60.00% de los trabajadores vinculados al sector manufacturero, están concentrados en empresas de menos de 30 trabajadores, las cuales aportan el 35.00% del PIB Industrial total, donde por lo general se pagan salarios equivalentes al mínimo o por debajo del mismo. "El 35.00% de los obreros urbanos y el 35.00% de los campesinos en las 7 ciudades más grande del país reciben menos del salario mínimo (93).

Es innegable que estas contradicciones entre el aparato productivo -un sector que concentra las empresas más rentables dotado de alta tecnología y otro pequeño, disperso y débil con poca capacidad tecnológica- influyan en el desempleo existente en el país. La poca productividad y deficiencia del trabajo que caracteriza al sector de la pequeña empresa, es otro argumento

con el cual se intenta justificar la legalización del salario mínimo. Mas en este caso las deficiencias no dependen en última instancia del trabajador, sino del patrón (el dueño de los medios de producción y quien organiza el trabajo de acuerdo a sus intereses particulares), porque si este sustituye las maquinarias y equipos viejos por modernos, más eficientes, mejoran la productividad y la calidad del trabajo, sin que por ello mejore necesariamente el nivel de los salarios; como sucede con la introducción y uso de modernos micro-computadores y microprocesadores. Por lo tanto la deficiencia y mala calidad del trabajo se debe a las limitaciones del orden económico o administración empresarial de parte del patrón.

Es el predominio del salario mínimo escasa demanda efectiva a nivel Nacional y en la ciudad el causante del desempleo y no los "altos" salarios; si se analiza el problema desde el punto de vista del trabajador, la situación cambia muy poco; porque la escasa capacidad de Demanda Efectiva de la gran mayoría de la población que devenga el salario mínimo y, menos de él, reduce la demanda de los bienes y servicios producidos por el aparato productivo en general, obligando al empresario a parar o subutilizar parte de la maquinaria y equipo de trabajo. La subutilización de estas maquinarias aumentan los costos de la misma por la depreciación obsolescencia; maquinarias que con el tiempo serán desplazadas del mercado por la introducción de otras con tecnologías más avanzadas. Precisamente este fue uno de los factores; que permitió a países como Taiwan desplazar del mercado Internacional a empresas Colombianas exportadoras de textiles.

Lo anterior redujo las utilidades e impidió a dichas empresas competir e-

ficientemente en el mercado Internacional y adquirir las divisas suficientes con las cuales ampliar o instalar nuevas factorías. Estos factores también contribuyeron a las posteriores dificultades financieras ya conocidas lo que motivó a una de estas empresas (Coltejer), la venta masiva de acciones al público, con el fin de superar la crisis.

Es imposible demostrar que sean los altos salarios los responsables del desempleo, especialmente en Santa Marta (y demás ciudades con características similares que conforman la mayoría de las ciudades de nuestro país), donde predomina el salario mínimo, de acuerdo a los resultados de la presente investigación (véase tabla 1), con una tasa de desempleo del 20.18% más alta que el promedio Nacional durante el decenio que osciló, entre el 8.00% y el 10.00% (94).

Cómo se explica que con una reducción salarial que concentró a más del 90.00% de los trabajadores del sector privado afiliado al ISS y los del Estado en el rango de los que devengaban 1.5 salario mínimo a finales del decenio pasado (1982 según el presente estudio), estos mismos sectores hayan mantenido una reducida tasa de empleo del 1.66% y 3.33% junto a una tasa de desempleo del 20.18%?. No es posible, seguir sosteniendo que sean los altos salarios los responsables del desempleo, sino el bajo nivel de los mismos.

El bajo nivel de los salarios de la mayoría de los trabajadores, lanza al mercado a los niños y mujeres con la esperanza de conseguir unos pesos más para completar los dineros suficientes para adquirir "su canasta familiar" (95). En este sentido el salario Mínimo indirectamente contribuye a aumen-

tar la Oferta de mano de obra. En un estudio realizado en Bogotá, se dice que el 80.00% de los estratos más bajos de la población infantil que asistió a la escuela en Bogotá en 1979 (niños entre 5 y 14 años) tuvieron que trabajar, 1/3 lo hacía en negocios familiares, otro tanto en labores domésticas, y el restante en trabajo remunerado (96).

La explotación despiada a que se somete a los niños, a quienes se les obliga a trabajar - como un adulto pero con una remuneración muy por debajo del salario mínimo; lo que ocasiona los problemas ya mencionados en párrafos anteriores, desnutrición etc.

El salario mínimo contribuye indirectamente a la proliferación del subempleo, a falta de empleos y de una remuneración adecuada, los desempleados se ven obligados a trabajar en cualquier forma (inclusive las delincuenciales).

En el Anexo 1, del presente trabajo, el grupo de los subempleados o trabajadores de "actividad no específica" como se les llama eufemísticamente, comprenden 8.853 personas equivalentes al 22.23% del total de la población ocupada en Santa Marta en 1973, proporción que se mantuvo relativamente estable a través del decenio pasado. O sea que de cada 5 trabajadores, uno trabajaba como subempleado (vendedor ambulante, embolador, etc.).

El argumento de los altos salarios y la justificación del salario mínimo, tiene otra finalidad, cual es la de ocultar la realidad y descargar sobre los mismos trabajadores, las causas del desempleo, tratanto de conven-

cer al desempleado de que el responsable de su situación es la ambición del trabajador "voraz y ocioso", que mediante la lucha por el alza de los salarios trata de contrarrestar el alza desmesurada en el precio de los artículos de la canasta familiar.

La estructura y características del aparato productivo y el bajo nivel de ingresos salariales que recibe la mayoría de la población son los causantes del desempleo.

4.7 EVOLUCION Y DISTRIBUCION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA) Y EL EMPLEO EN SANTA MATA. 1973 - 1982.

La población de un país se puede clasificar desde diferentes puntos de vista; dependiendo de los aspectos que se quieran estudiar: desde el punto de vista de la distribución espacial, por sexo, y en relación con el trabajo social. "Por su conducto (el de la PEA), se vinculan las características de la población, con las características del empleo". (97).

Es necesario distinguir del total de la población el grupo que está en capacidad de trabajar del que no lo está.

Se ha establecido convencionalmente que la persona está apta para trabajar entre los 10 y 14 años. El DANE fija la edad en 10 años, dentro de este grupo están los que quieren trabajar y el de los que no trabajan ni quieren hacerlo.

El primero forma la población económicamente activa (PEA), que comprende a la vez los ocupados y los no ocupados. El trabajo social lo realizan las personas ocupadas.

Según la tabla 9 la tasa de crecimiento de la PEA anual fue de 0.62% durante el decenio pasado. La tasa de crecimiento vegetativo de la población de 1.4 en el mismo lapso. La tabla muestra además que el 24.30% del total de la PEA del Departamento está radicada en Santa Marta. De este 24.30% se encuentra ocupada el 78.19%, la diferencia es decir, el 20.19% corresponde al desempleo.

Según el estudio de la Unidad Regional de Producción Agrícola (URPA) Magdalena, el crecimiento anual de la Población Económicamente Activa (PEA), fue de 6.80% (en el decenio).

TABLA 9 Tasa de Crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) en Santa Marta. 1973 - 1982.

AÑOS	P.E.A	P.E.A. OCUPADA	TASA DE EMPLEO	P.E.A. DE- SOCUPADA	%P.E.A.DE- SOCUPADA	PARTICIPA- CION %
1973	19.753	39.715	0.62	10.038	20.18	27.99
1974	50.064	39.963	0.62	10.101	20.18	27.76
1975	50.377	40.213	0.62	10.164	20.18	17.14
1976	50.692	40.464	0.62	10.228	20.18	27.31
1977	51.009	40.712	0.62	10.297	20.18	27.10
1978	51.328	40.966	0.62	10.362	20.18	26.89
1979	51.649	41.222	0.62	10.427	20.18	26.69
1980	51.973	41.487	0.64	10.486	20.18	26.48
1981	52.562	41.957	1.13	10.605	20.18	26.41
1982	53.156	42.432	1.13	10.724	20.18	26.34

FUENTE: Cálculo de la Unidad Regional de Producción Agrícola (URPA) Magdalena, basado en el Censo del DANE 1964, 1973.

Como de lo que se trata es de relacionar la PEA, con el trabajo social, es necesario tener en cuenta la distribución de la población económicamente activa ocupada de acuerdo a la actividad laboral que se realiza (agricultura, industria, comercio, servicios etc.).

En el Municipio de Santa Marta la población ocupada en el sector rural fue del 33.00% (decenio pasado), y en el urbano del 67.00% (véase tabla 10).

Relación que se mantiene rígida a lo largo del período por la Metodología usada por la entidad (URPA) en los cálculos de los datos.

TABLA 10 Población Económicamente Activa Ocupada (Urbana y Rural), de Santa Marta. 1973 - 1982

AÑOS	POBLACION ECONOMICA-	%	POBLACION ECO-	%	TOTAL
	MENTE ACTIVA OCUPADA URBANA		NOMICAMENTE AC- TIVA OCUPADA RURAL		
1973	23.780	67.00	15.937	33.00	39.717
1982	25.405	67.00	17.027	33.00	42.432

FUENTE: Unidad Regional de Producción Agrícola (URPA), Magdalena.

TABLA 10-1 Relación Porcentual del PIB Rural y Urbano con el PIB Total en Santa Marta.

AÑOS	% PIB RURAL	% PIB URBANO	TOTAL
1973	93.00	7.00	100
1974	91.09	8.91	100
1975	91.13	8.87	100
1976	90.64	9.36	100
1977	86.26	13.74	100
1978	94.03	5.97	100
1979	90.07	9.93	100
1980	86.30	13.70	100
1981	85.58	14.42	100
1982	84.32	15.68	100

FUENTE: Monografía del Municipio de Santa Marta y URPA - Magdalena.

TABLA 10-2 Participación Porcentual de la Población Economicamente Activa Ocupada (PEAO) por Rama de Actividad en Santa Marta. 1973 - 1982

ACTIVIDAD	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Agropecuario	40.03	40.03	40.03	40.03	40.03	40.03	40.03	40.03	40.03	40.03
Minas	0.09	0.09	0.08	0.09	0.09	0.09	0.08	0.08	0.08	0.08
Manufactura	5.20	5.13	5.19	5.19	5.20	5.20	5.20	5.19	5.22	4.97
Elect. agua	0.39	0.38	0.39	0.39	0.38	0.39	0.39	0.39	0.39	0.39
Construcción	1.94	1.94	1.93	1.93	1.94	1.94	1.94	1.94	1.94	1.94
Comercio	10.21	10.24	10.21	10.21	10.20	10.25	10.21	10.21	10.25	10.23
Transporte	3.95	3.94	3.94	3.94	3.94	3.94	3.95	3.95	3.95	3.95
Finanzas	0.77	0.77	0.77	0.77	0.77	0.77	0.76	0.76	0.77	0.77
Servicios	15.20	15.14	15.11	15.11	15.77	15.11	15.12	15.12	15.18	15.15
No específicos	22.30	22.32	22.29	22.29	22.29	22.29	22.28	22.29	22.39	22.34

FUENTE: Unidad Regional de Producción Agrícola. Magdalena.

La parte dinámica del aparato productivo se ubica en el sector rural, el cual retiene el 40.00% de la población total ocupada que se concentró (el 91.00%) en el área de la agricultura y ganadería (Tabla 10-1) y aporta el 93.00% y 84.30% del PIB total en 1973 y 1982 respectivamente.

El sector manufacturero urbano ocupó el 5.12% y 4.77% de la fuerza de trabajo. Y aportó el 7.00% y 15.68% del PIB total en el período 1973 - 1982. Se aprecia cómo la participación del sector manufacturero aumentó en un 100.00%, a finales del decenio, en la generación del PIB urbano. En cambio el sector rural redujo su participación (en la generación del PIB) en un 9.35%. En tanto que el sector industrial despidió el 6.84% de su fuerza de trabajo ocupada; el sector agropecuario mantuvo con cierta regularidad su participación en la generación de empleo. Lo que parece indicar una mayor modernización del sector industrial en relación con el rural y la mayor incidencia que tal modernización ejerce sobre el aumento del desempleo.

En el empleo urbano se tiene una división social del trabajo más compleja. La manufactura, servicios, comercio y transporte ocupan el 34.50% del total de la población laboral ocupada, durante el período. Tabla 10-2.

Además de la incidencia que el crecimiento de la PEA o fuerza de trabajo y las características y restricciones del aparato industrial ejercen sobre el crecimiento del desempleo, es necesario analizar y evaluar los posibles efectos que el desplazamiento de la PEA pueda tener sobre el nivel de empleo.

El progresivo desplazamiento de la población rural de nuestro país hacia los sectores urbanos, ha tenido mayor dinamismo particularmente durante los dos últimos decenios. En la década del '50 el 61.00% de la población del país vivía en el campo, y el 39.00% en la ciudad. Para 1978 el 64.00% vivía en la ciudad y el 36.00% en el campo (98).

El Departamento del Magdalena ha experimentado una situación similar según URPA-Magdalena, el 67.00% de la población ocupada del Departamento vive en la ciudad y el 33.00% en el sector rural. Un hecho que confirma tal suposición es el crecimiento acelerado que ha experimentado Santa Marta, especialmente en los Barrios marginales, donde tienden a establecerse los grupos poblacionales procedentes de las áreas rurales de más bajos recursos. El motivo que impulsa a estos grupos a emigrar está relacionado con las mejores expectativas de vida. A este respecto Arango Londoño dice: "Con la urbanización mejora la distribución del ingreso de la población trabajadora debido a que los precios de los productos agropecuarios (por una especie de especialización regional de los mercados) tienden a ser más baratos en la ciudad, y los salarios urbanos son más altos que los rurales" (99). De acuerdo con este supuesto los campesinos migrantes esperan hallar mejores condiciones de vida en la ciudad. Pero su nivel educativo generalmente es bajo (en la mayoría de los casos no pasa de la instrucción primaria, y carecen de una capacitación técnica adecuada. Situación que los obliga a formar parte de la gran cantidad de desempleados urbanos que se identifican con características similares; esta afluencia adicional de desocupados en las condiciones descritas, contribuye a elevar la tasa de desempleo urbano.

Estos desocupados con el afán de conseguir algún trabajo de cualquier forma, oponen poca resistencia a los mecanismos de que se valen los empresarios o patrones para recortar los salarios; o sea mediante el recargo de tiempo adicional superior al establecido legalmente por el Código Sustantivo del Trabajo (C.S.T.) que es de 8 horas, o mediante el pago de salarios por debajo del mínimo. Ambos mecanismos deprimen el nivel de los salarios.

El abandono de la parcela disminuye la producción de alimentos de Panco-ger, cultivos típicos de la producción Parcelaria (100), la reducción de la Oferta de estos productos encarece el precio de los mismos. Por lo tanto el bajo nivel de ingreso de los migrantes rurales y el excesivo desempleo que los agobia, les dificulta adquirir no sólo los productos que antes cultivaban en su antigua parcela sino las mercancías de origen manufacturero o industrial.

Es poco probable por ello que estas personas mejoren sus condiciones de vida; hasta tanto la estructura, nivel de desarrollo y características del aparato productivo no cambien notablemente. A este respecto Kuznest, sostiene que en los primeros años de desarrollo de un país (como en el caso nuestro), se agrava o empeora la distribución del ingreso, situación que empieza a cambiar favorablemente hacia los sectores más pobres con la modernización del aparato productivo y la ampliación del mercado. Pero la modernización y ampliación del mercado de Santa Marta es difícil de prever, ni siquiera a mediano plazo, ante las condiciones de la Economía Nacional. Mientras tanto el crecimiento, evolución y distribución de la población Económicamente Activa (PEA), en la ciudad de Santa Marta sigue su curso y

las limitaciones del aparato productivo no podrá contener el creciente desempleo.

4.8 LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA) Y SU RELACION CON EL CRECIMIENTO DE LA TASA DE EMPLEO (OCUPACIONAL) Y DE LOS SALARIOS.

En este aparte se establecerá la relación existente entre la PEA y el nivel de la tasa de empleo y de los salarios. El crecimiento de la PEA presiona el mercado laboral y modifica el comportamiento de la tasa de empleo y de los salarios.

En una economía de mercado (capitalista) el nivel de los salarios, tiende a subir cuando aumenta la demanda de fuerza de trabajo. Y a la inversa tiende a bajar cuando la Oferta de fuerza de trabajo es excesiva.

Puede presentarse el caso de incremento en los niveles de los salarios y de la tasa de empleo. Esta situación generalmente aparece en momentos de auge de la Economía; o reducción tanto en el nivel de los salarios como del empleo; reducción que coincide con los momentos de crisis económica como la que ha venido padeciendo la Economía Nacional y con mayor énfasis el aparato productivo de Santa Marta.

La elevación o disminución de la tasa de empleo y del nivel de los salarios, que se presenta en momentos de auge o de crisis económica, no coin-

ciden proporcionalmente, es decir, que uno de los dos (tasa del empleo o salarial) puede ascender o descender en mayor proporción que la otra. Esto depende de la estructura y situación específica de los distintos sectores que conforman el aparato productivo en un momento dado.

En Santa Marta la tasa promedio anual del empleo fue de escasamente el 2.00% y la de desempleo se mantuvo sostenido en un 20.18% a lo largo del período.

A nivel Nacional la tasa promedio anual del empleo fue superior al 5.00% anual y la del desempleo osciló alrededor de 8.00% y 10.00%.

Lo anterior quiere decir que la crisis que ha venido afectando al sector productivo de la ciudad es mucho más grave que la vivida por la economía Nacional; gravedad que debe tener alguna relación con las condiciones específicas de la Economía Local.

A continuación se analizará la tasa de empleo y luego la salarial por sectores (estatal y privado). Después se funcionarán los dos sectores con el fin de obtener una visión global del comportamiento de ellos, (los sectores), que abarcan aproximadamente el 50.00% de la población ocupada de la ciudad (22.468 trabajadores en 1982).

En la tabla 11 que recoge los datos del sector estatal, se aprecia la lenta evolución que tuvo la tasa de empleo en el primer quinquenio hasta 1976 apenas había acumulado un modico aumento del 3.00%. A partir de la segun-

da mitad del decenio se aceleró la tasa de empleo hasta llegar a 30.25% en 1982.

En cuanto a la evolución de la tasa real de los salarios fue de creciente durante el período; pero en la primera mitad del decenio el descenso fue más lento que en la segunda (mitad del decenio). En el segundo quinquenio los salarios reales perdieron 13.89% (al pasar de 88.89% en 1978 a 75.00% en 1982).

TABLA 11 Evolución del Empleo y los Salarios en Santa Marta, Sector Gubernamental. 1973 - 1982.

AÑOS	No. TRABAJA- DORES	TASA DE EMPLEO	SALARIOS		TASA SALARIAL	
			P. CORRIENTES	P. CONSTAN TE	P. CORRIEN* TE	P. CONS- TANTE
1973	8.116	100.00	3.167,70	3.167,70	100.00	100.00
1974	8.359	102.99	3.813,74	3.026,78	120,40	95.55
1975	8.610	103.00	4.591,18	3.094,83	144.94	97.70
1976	8.868	102.99	5.527,44	2.963,77	174,50	93.56
1977	9.134	112.54	6.654,42	2.779,16	210.00	87.73
1978	9.408	115.92	8.016,16	2.815,67	253.00	88.89
1979	9.690	119.14	9.644,75	2.644,86	304.47	83.49
1980	9.981	122.98	11.610,81	2.536,49	366.54	80.00
1981	10.285	126.72	13.917,85	2.419,03	439.37	76.36
1982	10.571	130.25	17.041,70	2.377,20	537.98	75.00

FUENTE: Los autores con información obtenida de las nóminas de las diferentes entidades gubernamentales.

En la tabla 11 que incluye la tasa de empleos y de los salarios del sector privado, se destaca la reducida y lenta tasa del empleo a lo largo del período. En 1982 escasamente se acercó al 50.00% de la tasa de empleo del sector estatal. En cambio la tasa de los salarios reales o constantes fue decreciente, con una dinámica que contrasta con la tasa del empleo que se caracterizó por la lentitud. En la primera mitad del decenio, la tasa

de salarios reales perdió 10 puntos 90.38% en 1978. En el segundo quinquenio se aceleró la pérdida del poder adquisitivo de los salarios (al pasar del 90.00% en 1978 a 72.58% en 1982).

La tasa de crecimiento de los salarios nominales en el sector estatal llegó al 537.98% en 1982, frente al 520.00% del sector privado en el mismo período. En 1973 un empleado gubernamental devengaba un sueldo promedio de \$3.167,70 y el privado \$1.666,52 en el mismo año, es decir, el 47.00% del sueldo del empleado estatal. En 1982 la diferencia porcentual se redujo al 45.87% debido a que el empleado gubernamental percibía como sueldo \$17.041,70 en promedio y el privado \$8.671,28

Este resultado muestra claramente que tanto los salarios como el nivel de empleos fueron más altos en el sector gubernamental que en el sector privado, lo que viene a demostrar, por lo menos para Santa Marta y todas aquellas ciudades con características afines a éstas que no es cierto que el Estado paga salarios más bajos que el sector privado como sostiene el señor J. Navas Pinzón en su documento "El Salario de los Pobres". Tal suposición debe tener validez para las ciudades más grandes donde se encuentra concentrado el sector moderno de la Economía.

TABLA 12 Evolución del Empleo y los Salarios en Santa Marta, Sector Privado Afiliado al ISS. 1973 - 1982.

AÑOS	No. TRABAJADORES	TASA DE EMPLEO	SALARIOS		TASA SALARIAL	
			P. CORRIENTES	P. CONSTANTES	P. CORRIENTE	P. CONSTANTE
1973	10.360	100.00	1.666,52	1.666,52	100.00	100.00
1974	10.463	100.99	2.013,73	1.697,73	120.80	95.87
1975	10.568	102.00	2.431,60	1.639,12	145.91	98.36
1976	10.673	103.02	2.937,40	1.575,02	176.26	94.51
1977	10.780	104.00	3.548,07	1.481,82	212.90	88.92
1978	10.888	105.10	4.285,70	1.506,29	257.16	90.38
1979	10.997	106.15	5.176,60	1.499,60	310.63	85.18
1980	11.107	107.21	6.253,08	1.366,04	375.22	81.97
1981	11.218	108.28	7.533,27	1.307,74	452,03	78.47
1982	11.897	114.84	8.671,26	1.209,58	520.32	72.58

FUENTE: Los autores con información obtenida de la Sección Informática del ISS.

En la Tabla 13 se puede apreciar con mayores detalles el comportamiento de las tasas de empleo y el nivel de los salarios. Tomando como base el año 1973, se observa:

1. Que el incremento de los salarios nominales es del 531,89% durante el período.

2. El incremento de los salarios reales es decreciente al descender del 100.00% en 1973 a 74.64% en 1982, es decir, que los salarios reales (que reflejan el poder adquisitivo del trabajador), sufieron una reducción del 25.36%.
3. El incremento acumulado de la tasa del empleo fue del 21.61%, casi igual a la pérdida del poder adquisitivo de los salarios reales (25.26%). Esta similitud parece explicar que el incremento del empleo está en relación inversa con la reducción del salario real aunque esto posiblemente no sea una relación constante por tratarse de un caso particular (Santa Marta).

El aumento de 531.89% de los salarios nominales, es el argumento en que se basan los defensores del salario mínimo para suponer y afirmar que los altos salarios de los trabajadores son los responsables del desempleo en el país.

Más cuando se analiza el desenvolvimiento de los salarios reales, salta a la vista la falacia del tal argumento. Debido a que se oculta o "desconocen" los estragos que el proceso inflacionario ejerce sobre el nivel de los precios en los artículos de consumo popular.

De un total de 42.432 (Tabla 9) trabajadores ocupados en el sector formal de la ciudad en 1982, el 53.00% (o sea los 22.468 trabajadores que comprende el presente trabajo), vieron reducir su participación en la canasta familiar en un 25.36% valga decir que por cada \$100 que recibía el trabajador en 1973, para 1982 sólo recibía \$74.64. Situación esta que no estu-

vo muy lejos de la que vivió la clase trabajadora en todo el país, durante el decenio anterior.

TABLA 13 Trabajadores del Sector Estatal y Privado (Afiliado al ISS)
En Santa Marta. 1973 - 1982.

AÑOS	No. TRABA- JADORES	TASA DE EMPLEO	SALARIOS		TASA PRECIOS CORRIENTES	SALARIAL PRECIOS CONSTANTES
			PRECIOS CORRIENTES	PRECIOS CONSTANTES		
1973	18.476	100.00	2.417,11	2.417,11	100.00	100.00
1974	18.822	101.87	2.913,44	1.838,69	120.53	76.07
1975	19.178	103.80	3.511,39	1.963,89	145.27	81.75
1976	19.541	105.76	4.232,42	1.882,78	175.10	77.89
1977	19.914	107.78	5.101,25	1.767,63	211.00	73.13
1978	20.296	109.85	6.148,43	1.792,93	254.37	74.18
1979	20.687	111.97	7.410,74	1.686,07	306.60	69.76
1980	21.088	114.14	8.931,94	1.951,99	369.53	80.76
1981	21.503	116.39	10.735,56	1.858,71	444.15	76.90
1982	22.468	121.61	12.856,26	1.804,24	531.89	74.64

FUENTE: Los autores mediante información obtenida de:

1. Sección informática del ISS
2. Nóminas de las diferentes entidades del gobierno.

4.9 LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA OCUPADA (PEAO) Y EL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) EN SANTA MARTA. 1973 - 1982

"La medida más usada para obtener una idea global de la actividad económica de un país en el Producto Interno Bruto (PIB).

El PIB, es la suma en dinero de todos los bienes (mercancías) y servicios finales producidos en un período determinado generalmente en un año.

La actividad económica está relacionada con la evolución y crecimiento de un país "la magnitud de esta población es uno de los determinantes principales de las necesidades que es necesario satisfacer con el producto de la actividad económica. El nivel que esta pueda alcanzar depende en buena medida de la población y de sus características de empleo (101).

Se supone además que al aumentar el PIB, deben mejorar las condiciones de vida de la población; pero esto no es del todo cierto, porque a pesar de que "se ha triplicado el valor total de la producción en términos reales.. El hecho cierto es que la población Colombiana, en términos tanto absoluto como relativo, vive hoy en peores condiciones que en los decenios anteriores y no a pesar de, sino a consecuencia del crecimiento económico" (102).

Luego entonces un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), no se traduce necesariamente (como sostiene la teoría desarrollista) en un mejor estado de las condiciones de vida de la población excepto para algunos sectores los dueños de los medios de producción.

La relación entre el PIB y la población se ha establecido con el fin de averiguar que porcentaje del PIB le corresponde a cada trabajador (PIB/Población), o sea el PIB per cápita.

También se acostumbra a relacionar el Producto Interno Bruto (PIB) con la Población Económicamente Activa (PEA), con el fin de averiguar en qué proporción participa la PEA en la creación de la riqueza social el (PIB). Pero estos dos indicadores desfiguran la realidad de la relación existente entre el PIB y la población; primero porque toda la población no participa en igual forma de ella (la riqueza); ni en la creación de la misma. Ni siquiera la PEA participa totalmente en la generación del PIB, ya que los desempleados no lo hacen.

Por ello se ha considerado relacionar el PIB con el crecimiento y evolución de la Población Económicamente Activa Ocupada (PEAO), para evitar así tales desfiguraciones. Para averiguar cuanto aporta cada trabajador en la generación del PIB y cuanto le corresponde en la distribución del mismo; inicialmente se analiza el volumen del PIB industrial, y luego el agropecuario a precios corrientes o de mercado y a precios constantes o reales (con base en el año 1973).

Luego estos datos se relacionan con los ingresos laborales de los trabajadores con cada tipo de precios tanto corrientes como constantes; con el fin de indagar en qué grado y proporción participan de la riqueza creada por ellos.

En la Tabla 14 se observa que cada trabajador ocupado en el sector indus-

trial generaba \$7.041,9 para que este sector en 1973 y el asalariado agrícola lo hacía en \$7.918 en 1982. Estos mismos trabajadores incrementaron sus aportes; pero no en igual proporción ya que el obrero industrial casi triplicó al del asalariado agrícola. Aquel aportó \$150.307 y este \$61.505.

El incremento porcentual del valor Agregado (PIB), por cada trabajador fue de 776.00% y 2.134,00% para los mencionados sectores (agropecuario-Industrial) a precios corrientes en el período (1973-1982).

El incremento a precios constantes o reales, en el mismo lapso fue de 18.00% y 216.00% para ambos sectores (agropecuario-industrial), lo anterior significa que el notable incremento porcentual, a precios corrientes del Valor Agregado de cada trabajador, no es resultado exclusivo de la productividad, especialmente en el área rural (porque se sabe que el incremento del PIB a precios constantes refleja el grado de eficiencia del trabajador).

El aumento del PIB industrial a precios constantes fue de 216.58% en el período indicando con esto que en este sector hubo una mayor eficiencia del trabajo porque la diferencia existente entre los precios corrientes y constantes del Valor Agregado (PIB) urbano es del 90.00% o sea que los precios corrientes crecieron en un 90.00% más al de los reales, mientras que en el PIB rural los precios corrientes fueron un 98.00% superiores a los constantes.

En síntesis el aumento de las utilidades de los patronos procede en más

de un 90.00% de los altos precios que de la eficiencia del trabajo. Lo que evidencia además que el elevado proceso inflacionario que se desató sobre la Economía en general, el decenio pasado, golpeó fundamentalmente a los sectores populares, especialmente en los artículos de consumo popular y dentro de éstos los de origen agrícola.

TABLA 14 Valor Agregado (V.A.) o Producto Interno Bruto(PIB) Creado por cada Trabajador en Santa Marta. 1973 - 1982.

AÑOS	VALOR AGREGADO URBANO		VALOR AGREGADO RURAL	
	PRECIO CORRIENTE	PRECIO CONSTANTE	PRECIO CORRIENTE	PRECIO CONSTANTE
1973	7.041	7.041,00	7.918,13	7.918,13
1974	11.062	8.676,52	9.644,00	7.561,00
1975	13.258	8.566,40	11.687,00	7.584,00
1976	18.241	9.580,51	14.205,00	7.431,75
1977	37.482	16.882,00	18.802,00	7.768,80
1978	20.288	7.980,75	23.290,00	8.202,56
1979	48.827	13.875,60	29.964,00	8.540,79
1980	81.670	18.145,00	39.056,00	8.839,25
1981	110.747	20.084,70	49.371,00	9.301,99
1982	150.307	22.290,96	61.505,00	9.417,24

FUENTE: Los autores con información obtenida de la Monografía del Municipio de Santa Marta, y de URPA-Magdalena.

Analizado el aporte de cada trabajador en la creación del PIB, ahora averiguaremos qué porcentaje de ese aporte, le corresponde mediante el pago de sueldos y salarios.

En cuanto a la participación de los ingresos de los trabajadores, como porcentaje del Valor Agregado Industrial es de destacar cómo ésta decayó a lo largo del decenio.

En la Tabla 15 se observa que los trabajadores participan en un 36.55% en 1973. O sea que de cada \$100 creados por el obrero recibía \$36.55 (el obrero producía \$7.041,9 mensual). Diez años más tarde ese mismo trabajador era capaz de producir \$150.307 en el mes, sólo recibía por concepto de salarios \$17,31 es decir, que ahora por cada \$100 que creaba solo recibía \$17.31.

En los diez años llegó a ampliar su eficiencia en el trabajo y por lo tanto en la creación de la riqueza y a pesar de ello vió reducir su participación en la distribución misma en un 50.00% (al pasar de 36.55% al 17.31%).

El comportamiento del PIB agropecuario fue algo diferente, en el sentido de la "mejor participación" de los asalariados agrícolas en la distribución del Valor Agregado del Sector.

Los trabajadores (Tabla 15) aumentaron la participación en la distribución del PIB agropecuario al pasar de 3.95% en 1973 a 7.67% precios corrientes

en 1982. O sea que por cada \$100 creados por el asalariado del campo recibía \$3,95 en 1973 y en 1982 recibía \$7,67 lo que representa un incremento nominal de su participación en el PIB del 94.18% en el período 1973 - 1982.

El aumento de la participación de los asalariados rurales dentro del Valor Agregado creado por ellos, no obstante su "notable recuperación" revela la despiadada explotación a qué está sometido este grupo de trabajadores, que representa el 40.00% de la población ocupada en el Municipio de Santa Marta. Los que además carecen de los derechos de asistencia médica.

Es de anotar además que la participación de los trabajadores dentro del PIB urbano o industrial evolucionó con ciertos altibajos hasta 1978. A partir de este año se acentuó el descenso en 16.28% en 1982 a precios constantes de 1973.

En cambio la participación de los obreros agrícolas en la distribución del PIB del sector fue relativamente progresiva hasta 1980. A partir de este año hubo un cierto descenso hasta 1982 en relación con 1980 al descender de 8.66 en 1980 a 7.68% en 1982 a precios corrientes.

Si se analiza la situación desde el punto de vista de los cambios de la participación del asalariado agrícola a precios constantes a lo largo del decenio, se observa una recuperación sostenida hasta 1978. A partir de este año empezó a descender hasta ubicarse en 6.99% en 1982, sin llegar al nivel de 1980.

TABLA 15 Participación Porcentual de los Salarios en el Producto Interno Bruto (PIB) Urbano y Rural en Santa Marta. 1973 - 1982

AÑOS	PRODUCTO INTERNO BRUTO URBANO PRECIOS CORRIENTES	PRECIO CONSTANTE	PRODUCTO INTERNO BRUTO RURAL PRECIO CORRIENTE	PRECIO CONSTANTE
1973	36.55	36.55	3.95	3.95
1974	31.54	31.92	5.19	5.21
1975	39.86	41.40	6.06	6.24
1976	37.80	38.38	6.77	6.84
1977	21.66	21.81	6.73	6.66
1978	51.36	49.94	7.28	7.25
1979	33.47	32.84	6.02	5.75
1980	20.14	19.81	6.02	5.72
1981	18.86	17.83	7.72	6.48
1982	17.31	16.28	7.67	6.99

FUENTE: Los autores con base en información obtenida la Monografía del Municipio de Santa Marta, y de URPA-Magdalena.

Al analizar la Remuneración salarial por sectores productivos, vemos que el trabajador industrial obtuvo un incremento en el salario nominal de 91.00% al pasar de \$2.574 en 1973 a \$26.018 en 1982. Mientras que el incremento en el mismo período, fue del 41.00% en los salarios reales (ver Tabla 16).

El obrero rural vivió una situación diferente, ya que obtuvo un incremento en el salario nominal de 1.430,00% al aumentar de \$312.50 en 1973 a

\$4.875 en 1982. El incremento en los salarios reales fue del 111.00%, al pasar de \$312.50 a \$658.38 en 1982.

Se puede notar que el incremento de los salarios reales de los obreros del sector agrícola casi triplicó el incremento obtenido por los obreros industriales que fue del 41.00%. Pero tal recuperación es en relación con los niveles salariales que el trabajador rural devengaba años atrás; porque si se compara con los ingresos medios del trabajador manufacturero desaparece tal recuperación y las condiciones de vida del trabajador del campo continúan tan deplorables como antes. Aunque es justo reconocer si ha habido cierto acercamiento del salario rural hacia el urbano.

El salario real de un asalariado agrícola equivalía al 12.00% (\$312.5) del salario real de un obrero industrial que era de \$2.574. Para 1982 el salario agrícola \$658.38 equivalía al 18.00% del obrero industrial (\$3.629).

Es necesario aclarar que el incremento de los salarios reales de los trabajadores del sector industrial fue del 41.00% a finales del período. Pero los ingresos de este grupo de trabajadores contienen las prestaciones sociales que representan en promedio al 54.70% de los ingresos totales o remuneración total (comprende: Sueldos o salarios + Prestaciones sociales). Además este pequeño grupo de trabajadores pertenecen al de los "privilegiados" por trabajar en el sector que más desarrollo tuvo a lo largo del decenio y equienos no pasan de 1.387 (la cantidad mayor) en 1975 (ver Tabla 18), que representan el 3.50% en relación con los 39.750 ocupados que hay en la ciudad. La diferencia, es decir, el 96.50% vieron empeorar sus condiciones de vida.

TABLA 16 Remuneración Salarial por sectores productivos en Santa Marta.
1973 - 1982.

AÑOS	SECTOR INDUSTRIAL		SECTOR AGROPECUARIO	
	PRECIOS CORRIENTES	PRECIOS CONSTANTES	PRECIOS CORRIENTES	PRECIOS CONSTANTES
1973	2.574	2.574	312,50	312,50
1974	3.489	2.769	500,00	393,70
1975	5.405	3.546	708,30	473,13
1976	6.857	3.677	958,30	508,38
1977	8.816	3.681	1.260,40	517,24
1978	11.340	3.985	1.708,30	594,48
1979	16.405	4.515	2.187,50	586,40
1980	16.465	3.593	2.395,83	507,76
1981	20.679	3.580	3.958,00	662,10
1982	26.018	3.629	4.875,00	658,38

FUENTE: Los autores con datos obtenidos de la Unidad Regional de Producción Agrícola (URPA) Mag.

NOTA: *Estos salarios contienen las prestaciones sociales. 1;20 estimaciones.

URPA- Mag. estima 250 días laborales para la agricultura. Para obtener los Ingresos del sector se procede así: 250 días X 15 (salario mínimo legal rural en 1973) 12 meses = 312,50. Decreto No. 1223/69 y 3394/74

En la Tabla 17 se comparan los ingresos promedios reales (base 1973), de los sectores industriales y agropecuario de Santa Marta con los del transporte e industrial de Barranquilla, allí mismo están los ingresos promedios reales a nivel Departamental, Regional y Nacional y Nacional. Los ingresos reales del sector industrial de la ciudad están por encima de los dos sectores de Barranquilla y por debajo del Departamental, Regional, y Nacional. Más bien ocupa una posición intermedia entre los del sector transporte de la ciudad de Barranquilla y los del nivel Departamental. Es muy diciente el hecho además que el promedio del sector industrial de la ciudad esté por encima del de Barranquilla en el mismo sector, a no ser que los datos de Barranquilla que aparecen como ingresos promedios no contengan las prestaciones sociales.

TABLA 17 Ingresos Promedios Reales (1) Barranquilla. Santa Marta.

AÑOS	SECTOR INDUSTRIAL	SECTOR AGROP.	TRANS- PORTE	IND.MA-NUFACT.	DPTAL.	INGRESOS PERCAPITA* REGIONAL	NACIONAL
1973	2.574,00	208.98	-	-	7.740	8.842	9.044
1974	2.769,47	164.00	-	-	7.819	9.238	9.444
1975	3.546,99	473.22	-	-	8.386	9.693	9.788
1976	3.699,00	443.80	3.016,62	1.896,73	8.422	9.758	9.792
1977	3.681,96	441.73	2.133,75	2.190,94	8.609	10.011	9.978
1978	3.985,84	523.73	2.544,12	1.830,80	9.073	10.543	10.415
1979	4.515,34	580.00	2.369,60	1.984,00	8.855	10.505	10.304
1980	3.993,90	717.36	2.290,87	1.829,46	9.118	11.200	10.578
1981	3.580,40	605.75	-	-	9.334	11.585	10.817
1982	3.639,35	637.64	-	-	9.555	11.982	11.062

FUENTE: (1) Encuesta Nacional de hogares '76 - '80 DANE, Cálculo Departamental.

A precios de 1973 Base; 100 1973

Lo que salta a la vista es como la riqueza social, representada en el valor Agregado Interno Bruto (PIB), creado por los trabajadores se va concentrado progresivamente en las manos de los patronos y dueños de los medios de producción. Aunque se nota cierto incremento en los salarios reales de los asalariados agrícolas; resultado más bien de la "preocupación" del gobierno ante el alarmante deterioro de las condiciones de vida del trabajador del campo.

La política salarial en este sentido pareció orientarse a un acercamiento del salario rural al mínimo urbano, sin que esto implicara un mejoramiento efectivo de las condiciones de vida del trabajador rural.

La causa o explicación del progresivo deterioro de los ingresos laborales de la población ocupada, es necesario buscarla en el fin último del empresario, cual es el de extraer la mayor cantidad posible de plusvalía al extenuado trabajador. Finalidad a la que el patrón puede llegar valiéndose de diferentes medios. Uno mediante la introducción de maquinaria con tecnologías más avanzada; o mediante el aumento desproporcionado de los precios de las mercancías o mediante la combinación de ambos.

Si procede de acuerdo con el primer caso, la mayor eficiencia del trabajador, permite elevar notablemente el Valor del PIB, resultado de la mayor cantidad de mercancías producidas. Si el incremento porcentual en la producción es superior, al incremento en los niveles salariales (si es que esto último llegare a suceder); habría reducción de la participación del obrero dentro del PIB. De donde resulta que el patrón aumenta o concentra mayor cantidad del PIB en sus manos y por ende de la riqueza social, mien-

tras que el trabajador reduce su participación. El empobrecimiento del trabajador por esta vía es lo que se conoce como depauperización relativa.

Si el enriquecimiento del patrón lo obtiene por el alza incontrolable en los precios; el empobrecimiento que genera en el trabajador es lo que se conoce como depauperización absoluta. Según los resultados del presente trabajo ambos han sido utilizados por los patronos (urbanos y rurales) para sostener o incrementar sus utilidades.

4.10 EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB), LA TASA DE EMPLEOS, Y LAS SALARIALES.

Es bastante conocida la relación existente entre el incremento o reducción del PIB, y los efectos que esto tiene sobre el nivel del empleo y los salarios. En momentos de auge económico tiende a aumentar el PIB, y por lo tanto el empleo y los salarios. En momentos de crisis sucede generalmente lo contrario. Pero pueden presentarse situaciones particulares que aparentemente marchan al margen del comportamiento general de la Economía tanto en los periodos de auge como de crisis. Estas situaciones de desarrollo y estructura particular del aparato productivo en un momento dado. Este parece ser el caso de Santa Marta, que analizaremos a continuación.

En cuanto a la evolución del PIB industrial, a precios constantes o reales, se observa en la Tabla 18, que mantuvo un crecimiento sostenido hasta 1977,

TABLA 18 Tasa de Incrementos del Producto Interno Bruto (PIB) Industrial, del Empleo y de los Salarios en Santa Marta. 1973 - 1982

AÑOS	No. TRABA- JADORES	TASA DEL EMPLEO %	T. SALARIOS		EVOLUCION DEL PIB	
			NOMINAL	CONSTANTE	NOMINAL	CONSTANTE
1973	1.347*	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1974	1.361	101.00	135.00	107.57	150.73	124.49
1975	1.387	102.96	209.98	133.87	193.03	125.26
1976	1.302	96.66	266.39	142.85	250.39	131.50
1977	1.199	89.00	342.50	143.00	514.50	313.40
1978	1.065	79.06	440.60	154.82	256.45	89.61
1979	1.108	82.26	639.67	175.41	548.22	162.08
1980	1.261	93.54	639.50	139.50	1.085.74	241.22
1981	.274*	94.58	803.38	139.08	1.487,46	269.76
1982	1.286*	95.47	1.010.80	140.97	2.037,83	302.21

FUENTE: Los autores con base en información obtenida de URPA-Magdalena.

Nota: * Estimaciones.

En la Tabla 19, que muestra la evolución del PIB, la tasa de empleos y la de los salarios en el sector rural, se nota que el comportamiento del PIB (a precios constantes) fue decreciente hasta 1976, cuando descendió al 59.99%. A partir de este año empezó a recuperarse hasta representar un incremento del 22.00% del total con base en 1973. Según esto parece no existir relación entre la evolución del empleo y del PIB, en el sector ru-

año en que llegó a representar el 313.40% en relación con 1973. Los dos años siguientes sufrió un brusco descenso; debido a que un establecimiento que ocupaba 70 personas no rindió información en 1978 y además fueron liquidadas dos empresas en este mismo año (103). Mientras que para 1977 el incremento del PIB a precios reales había llegado a 213.40%, el nivel de empleos se redujo en más del 10.00% (al pasar de 1.347 trabajadores en 1973 a 1.199 en 1977). Es más para 1982 el incremento real del PIB era del 302.21% y el nivel de empleos había descendido en un 5.00% en relación con 1973.

Es posible que, algunos sectores, el descenso en el nivel de empleos se deba al aumento de la remuneración total (que abarca sueldos más las prestaciones sociales), que para 1982 había ascendido en un 141.00%. El aumento en los salarios reales generalmente presiona al patrón sustituir mano de obra por maquinarias con tecnología más avanzada, lo que explicaría además los incrementos reales de 302.21% en el decenio.

La tasa de empleo comienza con un modesto aumento que no llega al 2.00% en 1975, incremento muy por debajo del conseguido por la tasa real del crecimiento del PIB. A partir de 1975 empieza a descender el nivel de empleos hasta fijarse en el 79.06% en 1978 (el nivel más bajo durante el decenio) claro que en esto último incidió el retiro de las dos empresas que mencionábamos en párrafos anteriores. Luego empieza una lenta recuperación hasta llegar al 95.47% sin que hubiera llegado al nivel de inicios del período (1973).

ral, particularmente en el primer quinquenio, debido al comportamiento opuesto de estas dos variables: descenso en el nivel del PIB con aumentos en la tasa de empleos.

Al relacionar la tasa de salarios reales con el nivel de empleos, se nota cierta relación inversa, entre ambos; a medida que aumenta aquella disminuye ésta, lo que parece corroborar la teoría de que los "altos salarios" inciden en el mayor desempleo pero en el sector manufacturero.

TABLA 19 Tasa de Incrementos del Producto Interno Bruto (PIB) Rural, del Empleo y de los Salarios en Santa Marta. 1973 - 1982.

AÑOS	No. TRABAJADORES	TASA DEL EMPLEO %	T. SALARIOS		EVOLUCION DEL PIB	
			NOMINAL	CONSTANTE	NOMINAL	CONSTANTE
1973	15.901*	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1974	15.961	100.38	160.00	125.98	122.24	95.93
1975	16.101	101.26	226.66	159.40	149.45	96.98
1976	16.202	101.89	306.00	162.68	182.78	95.99
1977	16.303	102.53	403.33	165.52	243.45	100.97
1978	16.405	103.57	546.65	190.23	304.76	106.48
1979	16.508	103.82	700.00	187.65	392.85	110.82
1980	16.611	104.46	766.06	162.48	515.25	114.48
1981	16.799	105.65	1.266,56	211.90	665.40	120.69
1982	16.989	106.84	1.560.00	210.68	825.51	122.42

FUENTE: Los autores con base en información obtenida de URPA-Magdalena.

NOTA: *Estimaciones.

Al analizar la Tabla 20 se deduce que no es que los salarios sean muy altos; porque los sectores 311 (fabricación de productos alimenticios), 369 (Productos minerales no metálicos) y "otros"; no llegan a pagar ni siquiera el 50.00% del salario medio real que paga el Sector 313 (bebidas) que es \$4.758 durante el período. Sino que la reducida participación de estos sectores, en la generación del PIB, les impide pagar tales salarios por las características restrictivas de este sector empresarial especialmente en capital de trabajo y tecnología. Luego entonces el problema no es de altos salarios sino de las limitaciones de las empresas. Otra prueba que refutaría la tesis de la incidencia de los altos salarios en el desempleo, es el aumento de la tasa del salario real paralelamente al de la tasa de empleos en el sector rural.

TABLA 20 Participación Porcentual de los Diferentes Sectores en la Generación del Producto Interno Bruto (PIB) y el Salario Medio Real en Santa Marta. 1973 - 1982.

AÑOS	% PIB	313 SALARIO MEDIO REAL	% PIB	311 SALARIO MEDIO REAL	% PIB	369 SALARIO MEDIO REAL	% PIB	OTROS SALARIO MEDIO REAL
1973	53.05	2.833	29.94	2.599	0.45	1.151	25.69	2.613
1974	61.89	3.556	18.92	2.232	0.36	880	18.82	2.186
1975	72.68	4.817	12.13	2.702	0.40	908	14.80	2.547
1976	80.72	4.928	9.70	2.494	0.76	1.363	8.79	2.984
1977	85.28	5.018	7.97	2.526	0.30	1.428	7.46	2.160
1978	83.52	4.913	2.93	2.475	0.49	1.253	13.04	2.914
1979	83.09	5.665	3.35	2.448	0.32	1.306	13.22	3.206
1980	91.09	4.414	2.79	1.948	0.20	1.034	6.11	2.649
1981	97.04	4.523	2.04	-	0.18	-	5.08	-
1982	-	-	1.48	-	-	-	-	-

FUENTE: Monografía Municipio de Santa Marta.

Nota: 313 = Industria de Bebidas

311 = Fabricación de Productos Alimenticios

369 = Fabricación de Productos minerales no Metálicos

Otras Agrupaciones.

Al constatar las Tablas 18 y 19 se observa que el aumento del PIB urbano (a precios reales) fue dos veces superior al del PIB rural, ello refleja

la mayor incidencia del nivel tecnológico en el sector industrial.

Explicaremos la relación entre el desenvolvimiento del PIB urbano y el PIB rural. El aumento del primero incide sobre la magnitud del segundo. El PIB urbano, para elaborar sus productos, demanda materia prima de origen agrícola por parte del sector industrial, el sector agrícola se ve presionado a aumentar su producción y productividad. Lo cual incrementa la demanda de maquinarias e insumos de la industria estimulando al desarrollo de éste, es decir, que el desarrollo del uno presiona el desarrollo del otro, pero esto no parece ser una constante; porque en el primer quinquenio, para el caso que nos ocupa, el PIB agrícola tuvo un comportamiento decreciente y el industrial fue creciente. Lo cual nos hace suponer que la producción generada en el sector agropecuario, fue poco usada como materia prima por el sector industrial y que este debió tener otras fuentes de aprovisionamiento.

Para el segundo quinquenio cambió la situación; hubo incrementos del PIB en ambos sectores; aunque el aumento del PIB industrial fue más pronunciado. Este comportamiento del aparato productivo parece indicar que en los primeros años del decenio en estudio, el sector rural se dedicó al cultivo de productos alimenticios destinados al consumo directos de la población. Para el segundo quinquenio se incrementó la demanda de materia prima de origen agropecuario por parte del sector industrial lo que daría origen a una sustitución de cultivos tradicionales por otros propios de la agricultura comercial (arroz, Palma Africana, Algodón, etc.). Esta suposición parece concordar con el creciente deterioro de los salarios reales de los trabajadores especialmente a partir de la segunda mitad del decenio

(veáse Tabla 19), por que la sustitución de la agricultura tradicional o parcelaria, donde se cultivan la mayoría de los productos de consumo directo, por la agricultura comercial, reduce la oferta y encarece los precios de dichos productos típicos de la agricultura minifundista.

En las Tablas 18 y 19 se analizan separadamente las tasas de empleo y salarial de los diferentes sectores productivos. En la Tabla 21 se aprecia que el sector Estatal fue el que más mano de obra ocupó durante el período, con una tasa de crecimiento anual del 3.00%; le siguió el sector Privado afiliado al ISS con 1.40% anual. Los otros sectores (comercio, transporte, y no específicos o desempleados) tuvieron una tasa anual de crecimiento del 0.60%. En tanto que la del sector manufacturero fue negativa al descender en un 5.00% a finales del período.

TABLA 21 Tasa de Empleo de los Diferentes Sectores en Santa Marta.
1973 - 1982.

AÑOS	1(%)	2(%)	3(%)	4(%)	5(%)	6(%)	7(%)
1973	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1974	102.99	100.99	101.00	100.38	100.80	100.32	100.62
1975	106.09	102.00	102.66	101.26	101.28	97.96	101.25
1976	109.27	103.00	96.66	101.89	101.92	101.78	101.89
1977	112.54	104.00	89.00	102.53	102.54	102.42	102.52
1978	115.92	105.09	79.06	103.17	103.18	103.05	103.16
1979	119.39	106.15	82.26	103.82	103.85	103.75	103.81
1980	122.98	107.21	93.54	104.46	104.49	104.39	104.46
1981	126.72	108.28	94.58	105.65	106.86	106.75	106.83
1982	130.25	114.84	95.47	106.84	106.86	106.75	106.83

FUENTE: Los autores con información obtenida de la Unidad Regional de Producción Agrícola (URPA).

Nota: 1 = Sector Gubernamental
 2 = Sector Afiliado al ISS
 3 = Sector Manufacturero
 4 = Sector Rural
 5 = Sector Comercio
 6 = Sector Transporte
 7 = Sector Desempleado

En la Tabla 22 se aprecia con mayor nitidez cuales fueron los sectores de trabajadores más lesionados por la inflación. En primer lugar están el de los empleados privados afiliados al ISS, que perdieron el 27.42% del poder adquisitivo de sus salarios y luego los Estatales que perdieron el 25.00% (en relación con el año 1973).

Para los Sectores Manufacturero (3) y Rural (4), hubo recuperación lo que fue explicado anteriormente.

TABLA 22 Tasa de Salario Real o Constante de los Diferentes Sectores en Santa Marta. 1973 - 1982.

AÑOS	SECTORES			
	1(%)	2(%)	3(%)	4(%)
1973	100.00	100.00	100.00	100.00
1974	95.55	95.87	107.57	125.98
1975	97.70	98.36	133.87	159.40
1976	93.56	94.51	142.85	162.68
1977	87.73	88.92	143.00	165.52
1978	88.89	90.38	154.82	190.23
1979	83.49	85.18	175.41	187.65
1980	80.00	81.97	139.59	162.48
1981	76.36	78.47	139.08	211.90
1982	75.00	72.58	140.97	210.68

FUENTE: Los Autores con información obtenida de la Monografía de Santa Marta, y de URPA-Magdalena.

NOTA: 1= Sector Gubernamental
 2= Sector Afiliado al ISS
 3= Sector Manufacturero
 4= Sector Rural

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Al comienzo del presente trabajo decíamos que la importación e implantación mecánica de ciertas teorías, procedentes de espacios económicos con características y desarrollo histórico diferente al nuestro, eran un obstáculo para que los economistas defensores de tales teorías (porque se identifican con sus intereses económicos, políticos e ideológicos), comprendiesen integralmente las cualidades específicas de los salarios en nuestro país.

Esta implantación mecánica es la posible causa que explicaría la defensa y formación de teorías tales como las de que los altos salarios y la ficción del salario mínimo aumentan y aumentan el nivel de desempleos. Teorías que de acuerdo a los resultados proporcionado por esta investigación no son del todo válidas, particularmente para espacios como el de Santa Marta.

Hemos podido constatar que el sector de la mediana empresa contrató mayor cantidad de fuerza de trabajo, y mejoró tanto el nivel de empleos como el de la eficiencia del trabajo. Ello significa que se debe estimular y promover la mediana empresa hasta cierto nivel de crecimiento, es decir, mien-

tras coexista en ella el crecimiento equilibrado entre empleos, salarios y eficiencia laboral (véase Tabla 7). Estimulo que debe suspenderse a partir del momento en que se rompa el equilibrio y la variable eficiencia, empiece a crecer más rápidamente que las otras dos, como resultado de la mayor acumulación de capital; presentada esta situación se debe establecer correctivos que eviten frenar el empleo. Uno de estos correctivos podría ser gravar con un impuesto a aquellas empresas del sector moderno y a las que están traspasando la frontera de la mediana empresa hacia el campo de la modernización.

Este impuesto se convertiría en una especie de transferencia o subsidio que se utilizará para estimular el crecimiento de la pequeña y microempresa, ya sea reduciendo los impuestos y/o aumentando mediante préstamos el capital de trabajo a bajos intereses que tanto necesitan estos sectores marginados del aparato productivo. Con estas medidas los pequeños y microempresarios estarían en capacidad de pagar mejores salarios mejorando el nivel de vida de este sector de trabajadores.

La aplicación de estas medidas evitaría que la pequeña empresa se viera obligada a reducir la mano de obra a pesar de haberse dado un descenso en el nivel de los salarios (véase Tabla 8). Cómo encuadrar estos dos eventos (el desenvolvimiento de la mediana frente al de la pequeña empresa) con la teoría Neoclásica la cual sostiene que al disminuir el precio de la mano de obra aumenta la demanda de la misma? En este caso no es posible. Luego entonces el aumento o disminución del nivel de los salarios no depende necesariamente de la disminución o aumento del nivel de empleos;

sino de la estructura y características específicas del aparato productivo.

Es aquí en la estructura, evolución y Estado de desarrollo del sector productivo de la ciudad, donde se deben buscar las causas que determinan:

1. El bajo nivel de salarios predominantes en la ciudad.
2. La reducción capacidad de demanda de la población
3. El alto desempleo, por encima del nivel Nacional
4. La estrechez del mercado originada por los bajos ingresos salariales de la población ocupada.

En cuanto a la estructura se refiere se destaca en primer lugar el predominio de pequeñas empresas y talleres artesanales, que se caracterizan por la falta de capital de trabajo; debido a los altos intereses y trabas de orden institucional que dificultan la tramitación y obtención de dichos créditos. La obsolescencia o deficiencia de equipos y maquinarias modernas. Desconocimiento por parte del empresario de normas en cuanto a manejo contable, de personal, administración y evaluación.

La debilidad o ausencia de un sector industrial relativamente moderno, sector que atraería la instalación de empresas medianas y pequeñas que producirían accesorios para el sector moderno. Este sector contribuiría a mejorar el nivel de salarios y de empleos.

La lenta evolución o crecimiento del aparato productivo tiene su explicación en lo anteriormente anotado.

La política del salario mínimo impuesta por el gobierno nacional también contribuye a reducir la demanda efectiva de la población y aumenta el desempleo.

La alta participación del Valor Agregado (V.A.) del sector agropecuario, superior en un 90.00% al sector industrial, identifica en aspecto esencial del Estado actual de la Economía. Predominio del sector PRIMARIO. En el sector agropecuario hubo una mejoría real en los ingresos de los asalariados, sin que esta mejora hubiese llegado al nivel del asalariado industrial.

En materia de remuneración salarial hubo un aumento de los salarios nominales, en términos generales, para la clase trabajadora. Lo cierto es que los salarios reales sufrieron una reducción, que evidencian el deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora en su gran mayoría.

5.2 RECOMENDACIONES

5.2.1 Conceder crédito de fomento y agilizar la tramitación de los mismos a pequeños empresarios.

5.2.2 Estimular la capacitación técnica-administrativa de los pequeños empresarios.

5.2.3 Facilitar la adquisición de maquinarias y equipos a las empresas solicitantes.

5.2.4 Averiguar mediante encuesta o censo la cantidad y diferentes modalidades de empresas y talleres con el fin de agruparlas, lo que debe conducir a la formación de cooperativas especialmente en el área de suministro de materia prima y en la venta de sus productos con el fin de contrarrestar los altos precios de las materias primas y vender sus mercancías a un precio más justo.

5.2.5 Reducir los impuestos directos e indirectos que afectan los pocos ingresos de estos pequeños empresarios, es decir, crear estímulos tributarios.

5.2.6 Promover la creación de empresas medianas que según el presente trabajo fueron las que absorbieron más mano de obra.

5.2.7 Elevar los ingresos laborales con el fin de aumentar la Demanda Efectiva lo que permite elevar la producción.

5.2.8 Crear una infraestructura (agua, luz, teléfono, energía eléctrica, vías de comunicación), que anime a inversionistas privados a analizar las ventajas que obtendrían instalando sus empresas en Santa Marta.

RESUMEN

El presente estudio comienza reseñando brevemente el crecimiento de la Economía Colombiana durante el decenio pasado. Reseña que destaca la concentración y monopolización de los ingresos y la riqueza en las manos de los dueños del capital. El Gobierno Nacional "preocupado" por el avance acelerado de tal concentración y monopolización, se dedica a buscar medios conducentes a una mejor redistribución del ingreso y la riqueza social; mediante la preparación y elaboración de programas y planes de desarrollo de carácter Nacional. Pero la estructuración, criterios y desenvolvimiento de tales planes no han logrado los objetivos propuestos.

Se comentan los aspectos esenciales y la forma cómo han evolucionado históricamente las diferentes teorías que se esfuerzan por explicar los orígenes y determinantes de los salarios; señalando de paso la incidencia que tiene la aplicación mecánica de tales teorías en nuestro país.

Se analizan aquellos aspectos que, a juicio de los autores del presente trabajo, inciden más dentro de la participación del Estado en la evolución y dinámica del aparato productivo en la inclinación de las medidas Estatales en beneficio de las clases. Allí se comentan los efectos de la política redistributiva del gasto público del gobierno en rubros tales co-

mo Educación, Salud pública e impuestos (directos e indirectos) hacia los diferentes sectores sociales.

En el punto donde se relacionan ingresos salariales con la Canasta Familiar, se evidencia el progresivo deterioro de las condiciones de vida de la población en general.

A través de ciertas apreciaciones, esbozadas por los autores, se intenta desmentir ciertas hipótesis que sostienen que la escasez de ahorro y el alto nivel de Empleo son los causantes del Desempleo. Se señalan los verdaderos responsables en el incremento del desempleo (las contradicciones internas del aparato productivo). Se responsabiliza al Salario Mínimo en la generación del desempleo.

Es digno de mencionar Cómo la estructura, características y evolución del aparato productivo de Santa Marta son los determinantes del bajo nivel de empleos y de ingresos salariales. Una de las características a tener en cuenta es la abultada participación del sector rural en la generación del PIB. Participación que se aproxima al 90.00%. Lo que le da al aparato productivo un carácter marcadamente tradicional.

Pero el hecho más digno de mencionar como resultado del presente trabajo es la tendencia decreciente de los salarios de los diferentes grupos de trabajadores a todo lo largo del período, junto a una reducida (cuando no negativa) tasa anual de empleo que no excedió del 3.00%.

SUMMARY

The present study began reviewing as soon as possible the increase of the Colombian saving during the last decade. Review that stand up the concentration and monopolize of the income and the capitalistic. The National government "To become preoccupied" for the advance accelerated in such a way concentration and monopolize, It is dedication to look for conducive caution a best, organization of income and the riches social, interceding the preparation and elaboration of programs and plans of develop of National character but the structuration criterions and unravelment of such plans, It been not obtain the objective proposition.

Comentary the aspects esenciales and forma so been evolutioned historiment the differents theocris that it effort. the origins and determination of salarys, marking incidence, that It has the mechanics application of such theocris in our Contry.

Analyze that aspects just of the author of present work, It strike into- the participation of state in the revolution and dinamic of the apparatus produce in the inclination of the caution law of state for the benefit of the class.

There concretation the effects of the politics organization of the costs

public of the government heading such as education, health public i tax (Directs i indirects) about of the different social sectors.

In the point where revolution salarys income with the family basket, is obvious the progressive deterioration of the condition of live of the population in general.

Through of certain appraisals outline for the authors, It on purpose belief certain hypothesis that sustain that scarcity of saving high up level employ are the causants of the lack of employments. The are sharon the time responsables of the increasing of the un employment (The external contradictions of the productiva apparatus). It is responsabilized to the minimun salary in the generation of the unemployment.

It worths, while to mention how the structures characters and evolution of the productive apparatus of Santa Marta are the determinants of the law employment level and incoming salaries.

One of the characteristics to take into account is the bulky participation of rural area in the generation of P.I.B. participation next to 90.00% that gives to the productive apparatus an outstanding traditional character.

But the fact more worthy to mention as a result of the present work is the decreasing tend of the salary of the different group of workers along side of the period joined to a law annual rate that did not exceed the 3.00%

BIBLIOGRAFIA

1. BEJARANO, J. Antonio. La Economía Colombiana en la década del '70. Fondo Editorial Cerec. 1a. edición. 1984
- CHILD, Jorge. El Espectador 20-X-82 y Otros.
2. URRUTIA, Miguel. La Distribución del Ingreso en Colombia, Ed. Lealón, p.9 Medellín, 1975
3. FADUL, Miguel. Ante una Dramática crisis del Empleo, el Espectador, sección económica. p.1-D
4. BEJARANO, J. Antonio. Ponencia ante II Congreso de Economistas. Universidad Nacional.
5. CHILD, Jorge. Erupción Financiera, el Espectador X-20-82. p.9
6. VELEZ E. Hugo. Factores de la Inflación en la Economía Colombiana. p. 48. Primera edición. Mayo 1979.
7. IBID. p.50
8. El Espectador. 20X-82 p. 9A
9. Revista Criterio Económico. p.78. Febrero 1979.
10. KALMANOVITZ, Salomón, MACHADO, Absalón y Otros. Los Autores sobre numerosos estudios que caracterizan ese período. editorial Lealón Medellín. Primera edición mayo 1978.
11. KALMANOVITZ, Salomón. Desarrollo de la Agricultura en Colombia.
12. CAMPO, Urbano. La Urbanización en Colombia, Biblioteca Marxista Colombiana. P.95, ed. 1a. 1977.
13. URRUTIA, Miguel y BERRY, Albert. La Distribución del Ingreso en Colombia. P.302
14. URRUTIA, Miguel. Op Cit. p.301.

15. RODRIGUEZ, Oscar. Efectos de la Gran Depresión en la Industria Colombiana. Ed. la Oveja Negra, 1981. Segunda edición.
16. URRUTIA, Miguel. Op Cit. p.305
17. BANCO DE BOGOTA. Carta Mensual, Agosto 1972.
18. RODRIGUEZ, Alejandro y Otros. Revista Planeación y Desarrollo. "Distribución del Ingreso Monetario del Trabajo Asalariado". U. Nal. XV, abril 1983.
19. IBID.
20. URRUTIA, Miguel. Op. Cit. p.302
21. CAMPO, Urbano. Op. Cit. p.95
22. DESARROLLO Y SOCIEDAD (Separata). Facultad de Economía U. de Los Andes. XI-81. p.30
23. CONSUEGRA, José. El Control de la Natalidad como arma del Imperialismo. "Teoría de la Inflación, el Interés y los salarios. Bogotá. plaza jónes.
24. IBID.
25. SENA. Sistema de Planeación de Recursos Humanos. Primera edición 1982.
26. IBID.
27. DESARROLLO Y SOCIEDAD (Separata). Op. Cit.
28. CONSUEGRA, José. Teoría del Inflación, El interés y los salarios.
29. IBID.
30. URRUTIA, Miguel. Op. Cit.
31. LINEAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE EDUCACION Y POBLACION (M.E.N. - Viosco), P.20, V-83
32. DOBB, Maurice. "Salarios" Ed. Fondo de Cultura Económica, Tercera edición. p.80.
33. SMITH, Adam. Tomado del Libro de Consuegra, "La riqueza de las Naciones". Ed. Aguilar, p. 62
34. AGUIRRE. Principios de Economía y Tributación (Tomado de Historia del Pensamiento de M.A.), p.225 4a. edición 1977 Editorial Latina.
35. SMITH, Adam. Op. Cit. p.60

36. AGUIRRE. Op. Cit p.71
37. DCBB, Maurice. Op. Cit p. 84
38. IBID. p.91
39. CANNAN E. Repaso a la Teoría Económica, citado por Consuegra. p.306
En "Teoría de la inflación, el interés y los salarios" Bogotá.
plaza jones.
40. MALTHUS. Ensayo sobre el principio de la población, p.26
41. DESARROLLO INDOAMERICANO. Revista, ediciones 25 y 26
42. DOBB, Maurice. Op.Cit p.92
43. FIENLANDER, N.E. y OSER, J. Historia Económica de la Europa Moderna,
Ed. Fondo de Cultura Económica. p.213
44. MARX, Carl. El Capital, Tomo I. p.62
45. DOBB, Maurice. Op. Cit. p.15
46. CHILD, Jorge. El Espectador, 20-X-82. p.9
47. ECONOMIA COLOMBIANA. Revista. p.39
48. IBID.
49. BEJARANO, Jesus Antonio. Op. Cit.
50. IBID.
51. MONTES, J.A. La Constituyente, Una contrarevolución Preventiva. p.65
52. LINEAMIENTOS PARA EL DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE EDUCACION, p.20
53. URRUTIA, Miguel y BERRY, Albert. p.45
54. DESARROLLO Y SOCIEDAD (Separata). Op. Cit. p.22
55. ARANGO LONDOÑO, Gilberto. Estructura de la Economía Colombiana.
Bogotá, Banco del Comercio 1972. Ed. Italgraf.
56. IBID.
57. URRUTIA, Miguel. Op.Cit.
58. IBID.
59. REVISTA ECONOMIA COLOMBIANA.

60. IBID.
61. IBID.
62. IBID.
63. IBID.
- 63* URRUTIA, Miguel. Op. Cit.
64. BEJARANO, Jesus Antonio. Op. Cit. p.137
65. IBID.
66. IBID.
67. BEJARANO, Jesus Antonio. Op. Cit.
68. KALMANOVITZ, Salomón. Op. Cit.
69. PLAN DE INTEGRACION NACIONAL (PIN). Planeación Nacional. Tomo II. p.347
70. PARA CERRAR LA BRECHA. Planeación Nacional. 1975. p.133
71. NAVAS PINZON, Jorge. El Salario de los Pobres. p.83. 1a. edición abril 1983.
72. IBID.
73. IBID.
74. BEJARANO, Jesus Antonio. Op.Cit. p.39
75. BEJARANO, Jesus Antonio. En "Para Cerrar la Brecha". p.20
76. REVISTA BANCO DE LA REPUBLICA. Consideraciones Metodológicas para las explicaciones de las variaciones del Índice de precios al consumidor. Bogotá, Enero 1973.
77. El Espectador. II-2-85. p.5A
78. ALZATE, Jorge. El Desarrollo Físico como determinante de la Escolaridad en la Educación primaria. Un estudio exploratorio. Octubre 1976. CEDE. Uniandes.
- BANGUERO, Haroldo. El Tamaño de la familia Colombiana, sus determinantes económicos y sociales. septiembre 1979.
79. DESARROLLO Y SOCIEDAD. Op.Cit. p.69

80. NAVAS PINZON, Jorge. Op.Cit. p.144
81. KALMANOVITZ, Salomón. Op.Cit. p.195
- 81* BEJARANO, Jesus Antonio. Op.Cit
82. BEJARANO, Jesus Antonio. Op.Cit. p.104
83. BEJARANO, Jesus Antonio. Op.Cit. pp-55-56
84. DOCUMENTO CIE. p.26 Política de Empleo en Colombia. Centro de Investigaciones Económicas. Universidad de Antioquía, Medellín 1981.
85. IBID.
86. VILLAREAL, Julio. Sindicalismo, Empleo y Desarrollo. UniAndes. Tesis de grado. Bogotá 1980.
87. FIELDS, Gary. Revista Desarrollo y Sociedad. No.3 I 1980
88. SISTEMA DE PLANEACION DE RECURSOS HUMANOS. Regional Santa Marta. 1a. edición. p.12. Bogotá, julio 1982 (SENA)
89. MONOGRAFIA DEL MUNICIPIO DE SANTA MARTA. p.29
90. El Espectador. 20-10-82
91. IBID. VI-6-85, P.1D
92. DESARROLLO Y SOCIEDAD. op.cit. 1981
93. NAVAS PINZON, Jorge. Op.Cit.
94. IBID. p.75
95. SISTEMA DE PLANEACION DE RECURSOS HUMANOS. Op.Cit. p.30
96. DESARROLLO Y SOCIEDAD No. 9 El Censo del Niño Trabajador. p.75
97. IBID. CEDE. Noviembre 1981
98. IBID. Estudios Laborales. p.10 noviembre 1981
99. IBID. No. 1 noviembre 1981
100. IBID.
101. REVISTA DESARROLLO Y SOCIEDAD. Op.Cit.
102. BEJARANO, Jesus Antonio. Op.Cit. pp.17-20
103. MONOGRAFIA MUNICIPIO DE SANTA MARTA. p.27

ANEXOS

PERSONAL OCUPADO POR RAMA DE ACTIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE SANTA MARTA

ACTIVIDAD	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	PEA 1973-1982
Agropecuaria	15.901	15.961	16.101	16.202	16.303	16.405	16.508	16.611	16.799	16.989	6,84=0,76
Minas	35,7	36	36	37	37	37	37	37	38	38	6,44=0,71
Manufactura	2.067	2.049	2.091	2.104	2.117	2.131	2.144	2.157	2.207	2.107	6,73=0,74
Elec. y agua	154	154	157	158	160	161	162	166	166	166	7,79=0,86
Construcción	771	776	780	785	790	795	800	805	823	823	6,74=0,74
Comercio	4.054	4.087	4.106	4.132	4.157	4.183	4.210	4.236	4.332	4.332	6,85=0,86
Transporte	1.570	1.575	1.588	1.598	1.608	1.618	1.629	1.639	1.676	1.676	6,75=0,75
Finanzas	306	308	310	312	314	316	317	319	327	327	6,86=0,76
Servicios	6.005	6.042	6.080	6.118	6.157	6.195	6.234	2.273	6.416	6.416	6,84=0,76
No Específico	8.853	8.908	8.964	9.020	9.076	9.133	9.190	9.248	9.458	9.458	6,83=0,76

FUENTE: URPA-Magdalena. Los servicios y no específicos =37,41%
El DANE asignó al Sector Agropecuario el 40.00% y al Sector Minas el 60.00%

POBLACION OCUPADA SECTOR AGROPECUARIO											
Agricultura	7.571	7.599	7.666	7.777	7.825	7.874	7.924	7.973	8.064	8.155	7,71=0,66
Ganadería	7.027	7.053	7.115	7.160	7.204	7.126	7.048	6.972	6.895	6.821	-2,93=0,32
Pesca	635	636	642	646	651	655	659	663	670	678	6,77=0,75
Industria	669	679	678	682	686	691	695	699	707	715	6,87=0,76
Total	15.902	15.967	16.101	16.265	16.366	16.346	16.326	16.307	16.337	16.369	6,27=0,69

FUENTE: URPA - Magdalena.

PEAO, SECTOR AGROPECUARIO, SEGUN SALARIOS AÑOS 1973-1982 DADO EN MILES \$

ACTIVIDAD	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Agricultura	18.927,5	18.997,5	65.161	77.770	100.618,125	142.716,25	208.005	279.055	356.832	477.067,5
Ganadería	17.692,5	17.643,5	60.477,5	71.600	92.751,5	129.158,75	185.010	244.020	305.148	399.028,5
Pesca	1.587,5	1.592,5	5.457	6.460	8.381,625	11.871,875	17.298,75	128.205	29.647,5	39.663
Independientes	1.672,5	1.680	5.763	6.820	8.832,25	12.524,375	18.243,75	23.415	31.284,75	41.827,5
Totales	39.880	39.902,5	136.848,5	162.650	210.583,5	296.271,25	428.557,5	674.695	721.912,25	957.586,5
Salario mensual	208	208	707,2	832	1.071,2	1.508	2.184	2.912	3.681,6	4.867,2
RELACION PORCENTUAL DE LOS DATOS ANTERIORES										
Agricultura	47,46	47,61	47,61	47,82	47,78	48,17	48,54	41,36	49,36	49,82
Ganadería	44,46	44,19	44,19	44,02	44,045	43,59	43,17	36,17	42,20	41,67
Pesca	3,98	3,99	3,98	3,97	3,98	4,007	4,037	4,07	4,2	4,14
Independientes	4,19	4,21	4,21	4,19	4,19	4,23	4,26	3,47	4,33	4,37
Canasta Fliar	2.426	3.037,2	3.755,3	4.505	6.072	7.088,4	9.360,3	11.841	14.996,4	18.578,8
Salario mens	208	208	707,2	832	1.071,2	1.508	2.184	2.912	3.681,6	4.867,2
Rol % C. Fliar										
S. Sector Agrop	8,57	6,85	18,83	18,46	17,64	21,27	23,33	24,59	24,54	26,20
PX Agrop	1.635,01	2.010,61	2.386,21	2.761,81	3.678,53	4.604,82	5.935,81	7.785,23	10.054,02	12.473,25
Rol % PIB con										
"y" Agrop.	2,44	1,98	5,73	5,89	5,72	6,43	7,22	8,66	7,19	7,18

FUENTE: URPA Magdalena

SALARIO MINIMO EN SANTA MARTA

	URBANO	RURAL
	\$	\$
1o. de abril 1972	660	390
1o. de enero 1974	900	690
1o. de julio de 1976	1.560	1.320
1o. de enero 1977	1.770	1.500
1o. de agosto de 1977	1.860	1.590
1o. de noviembre 1977	2.430	2.010
1o de mayo 1978	2.580	2.205
1o. de enero 1979	3.450	3.150
1o. de enero 1980	4.500	4.200
1o. de enero 1981	5.700	5.400
1o. de enero 1982	7.410	7.020

FUENTE: Oficina de Trabajo. Regional Santa Marta.

PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES

Lo ideal es deflactar a este por un índice de precios de Santa Marta. Pero como esto no existe en la ciudad, nos vimos obligados a recurrir a otra alternativa; cual fue la de deflactar por el índice Nacional del PIB y aplicamos este último al caso de Santa Marta.

Para obtener el índice Nacional del Precio del PIB se procede:

$$\text{PIB Constante} = \frac{\text{PIB Corriente}}{\text{Indice de precio}} \times 100$$

NUMERO DE AFILIADOS POR CATEGORIAS DE SALARIOS

AÑOS: 1973 - 1982 MUNICIPIO DE SANTA MARTA

SECTOR PUBLICO

<u>CATEGORIA DE SALARIOS</u>			<u>NUMERO DE AFILIADOS</u>	
	DE	HASTA	1973	1982
I	0	1.079	369	-
II	1.000	1.499,99	1.015	-
III	1.500	2.039,99	1.393	-
IV	2.040	2.819,99	2.213	-
V	2.820	3.779,99	1.004	23
VI	3.780	5.039,99	1.033	12
VII	5.040	6.539,99	483	150
VIII	6.540	8.399,99	340	967
IX	8.400	10.559,99	144	1.522
X	10.560	15.139,99	74	1.051
XI	13.140	16.079,99	19	2.262
XII	16.000	19.499,99	24	2.164
XIII	19.500	23.339,99	1	860
XIV	23.340	27.719,99	-	811
XV	27.720	32.579,99	-	307
XVI	32.380	38.039,99	-	210
XVII	38.040	44.039,99	-	127
XVIII	44.040	50.699,99	-	88
XIX	50.700	57.959,99	-	156
XX	57.960	65.939,99	-	34
XXI	65.940	74.579,99	-	35

XXII 74.580

Y más

-

TOTALES

8.116

10.571

FUENTE: Los autores con base en los nóminas de las diferentes entidades del gobierno.

NUMERO DE AFILIADOS POR CATEGORIAS DE SALARIOS

AÑOS: 1973 - 1982 MUNICIPIO DE SANTA MARTA.

SECTOR PRIVADO (ISS)

	<u>CATEGORIAS DE SALARIOS</u>		<u>NUMERO DE AFILIADOS</u>	
	DE	HASTA	1973	1982
I	0	1.079	4.252	-
II	1.080	1.499,99	2.197	-
III	1.500	2.039,99	2.264	-
IV	2.040	2.819,99	1.040	-
V	2.820	3.779,99	415	-
VI	3.780	5.039,99	9	8
VII	5.040	6.539,99	-	7.239
VIII	6.540	8.399,99	-	1.275
IX	8.400	10.559,99	161	904
X	10.560	13.139,99	-	1.418
XI	13.140	16.079,99	-	270
XII	16.080	19.499,99	-	49
XIII	19.300	25.339,99	17	270
XIV	23.340	27.719,99	-	162
XV	27.720	32.379,99	-	137
XVI	32.580	38.039,99	-	63
XVII	38.840	44.039,99	-	25
XVIII	44.840	50.699,99	-	20
XIX	50.700	57.957,99	-	16
XX	57.960	65.939,99	-	19
XXI	65.940	74.579,99	-	14

XXII 74.579

Y más

TOTALES

10.360

11.897

FUENTE: Oficina Planeación e Informática (ISS).

TRABAJADORES DEL SECTOR GUBERNAMENTAL EN SANTA MARTA DE ORDEN NACIONAL
DEPARTAMENTAL Y MUNICIPAL. 1973 - 1982

NACIONALES

	1973	1982
Bienestar Familiar	48	119
Sena	155	118
Instituto Nal de Salud	20	25
Liceo Celedón	111	133
Hospital del Torax	67	74
ICCE	10	19
Ferrocarriles Nles. de Col.	572	566
Registraduría Nal.	25	251
Inem Simón Bolívar	20	38
Servisalud	126	160
Instrumentos públicos	4	6
Agustín Codazzi	58	54
Telecóm	116	142
Escuela Aux. de Enfermería	6	20
Incora		26
Hospital San Juan de Dios	510	515
Terminal Marítimo	1.459	670
Aduana	74	84
Resguardo	79	47
Normal de Varones	47	58
Hugo J. Bermudez	48	109
Normal de Señoritas	72	79

Incomex	3	3
Administración Postal	20	21
Fer	707	1.062
Caminos vecinales	37	46
Carcel	40	40
Idema	46	34
Zona Franca		79
Aeropuerto	12	37
Himat		5
Cajanal	27	89
Inscredial	20	20
Caja de revisión	11	11
Caja Agraria	74	74
Instituto Colombiano Agropec.	19	19
Cruz Roja		23
Corporación Nacional de Turismo		17
Caja de Compensación Nal.		212
CAIP		125

DEPARTAMENTALES

Beneficiencia	33	35
Asamblea	19	13
Gobernación	1.074	1.961
Licorena	354	435
Contraloría	137	219
Electrificadora	177	259
Lotería del Libertador	25	43

	MUNICIPALES 1973	1982
Empomarta	121	274
Contraloría	19	68
Empresas Públicas	236	300
Industrial	61	75
Planeación	19	20
Juzgados	637	639
Alcaldía	248	405
Notarías	10	20

TRABAJADORES DEL SECTOR PRIVADO AFILIADO AL ISS EN SANTA MARTA (EMPRESAS CON MAS DE 10 TRABAJADORES)

	1973	1982
Industria de Alimentos	20	48
Afalma Ltda.	13	11
Garcia Hnos. del Magdalena	31	38
Palmas Oleaginosas del Magdalena		15
Panaderia La Mejor		26
Patuca	32	18
Almacafé	27	47
Molino Santa Marta		63
Pasteurizadora San Francisco		33
Comestibles La Samaria		50
Bavaria	61	150
Postobón	180	186
Tipografía Variedades	16	10
Rectificadora del Norte		13
Rectificadora Santa Marta	8	15
Pelaez Hermanos	29	14
Plásticos del Magdalena	277	177
Asesorías y constructora Ltda		338
Fertecnica Ltda.		252
Gases del Caribe	15	24
Matco		61
Papelería Santa Marta		16
Coltesamar		13

	1973	1982
Super tiendas y droguerías Olimpicas		83
J. Glotman	24	123
Celdes	17	40
Cootraternar		31
Cadenalco	115	191
Drogueria Andina		42
Autocaribe	8	50
Confihogar		21
Tayrona Motors		28
Promar		12
Círculo de Lectores		15
Socol		26
Vivero		46
Almacenes Chic Ltda		22
Digractor Ltda		11
Electroventas Ltda.		14
Distribuidora San José		18
Bancos	402	587
Davivienda		10
Cía de Seguros Bolivar		14
Suramericana de Seguros		14
Colseguro		28
Col. de Capitalización		14
Col. Turismo	14	14
Transporte Bastidas		72


Avianca	75	71
Cooperativa Transp. del Magd.	67	87
Aservin Ltda.		68
Jardinez de Paz		18
Liceo del Caribe		21
Camara del Comercio	8	23
Invemar		29
Caja de compensación familiar	11	214
Prodeco		35
Clínica de la Salud		35
Radio Magdalena		15
Radio Rodadero		17
Radio Galeón		22
Cía Frutera de Sevilla	431	462
Embotelladora Santa Marta	80	
Muebles Juliao	42	
Tipograpfia Variedades	16	
Singer	20	
Herederos de Pdero Davila	29	

SALARIOS Y PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) URBANO EN SANTA MARTA

AÑOS	PRODUCTO INTERNO BRUTO		SALARIOS	
	PRECIOS CORRIENTES	PRECIOS CONSTANTES	PRECIOS CORRIENTES	PRECIOS CONSTANTES
1973	113.825	113.825	41.609	41.609
1974	180.675	141.705	56.991	45.230
1975	219.715	142.579	89.580	59.036
1976	285.002	149.686	107.145	57.540
1977	585.629	242.899	126.846	52.976
1978	291.908	101.994	144.932	50.939
1979	624.017	184.490	218.927	60.035
1980	1.235.843	274.571	248.938	54.382
1981	1.693.104	307.055	316.151	54.737
1982	2.319.550	343.994	401.511	56.008

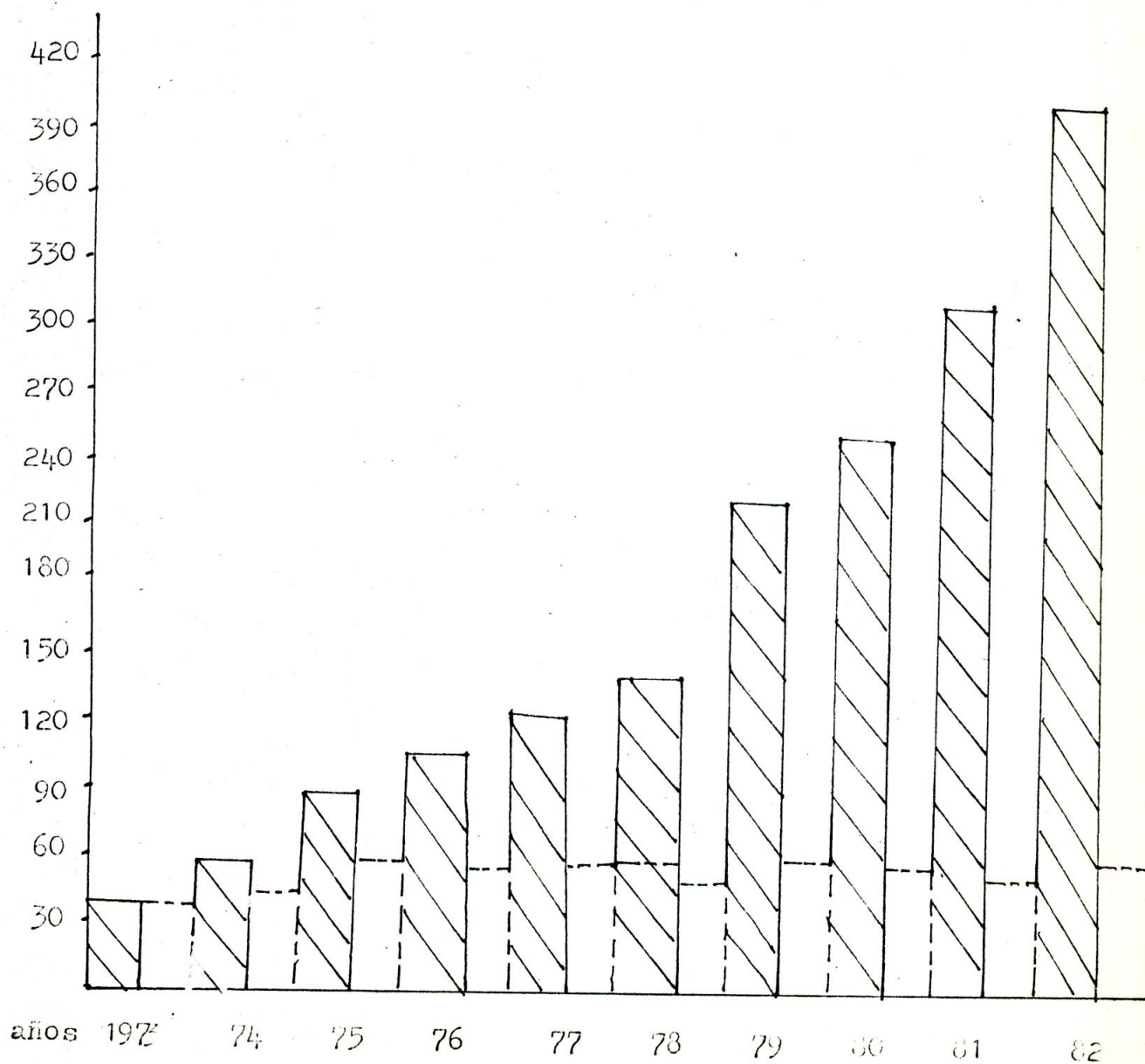
FUENTE: Monografía del Municipio de Santa Marta.

SALARIO URBANO EN SANTA MARTA


Precio Corriente 


Precio Constante 

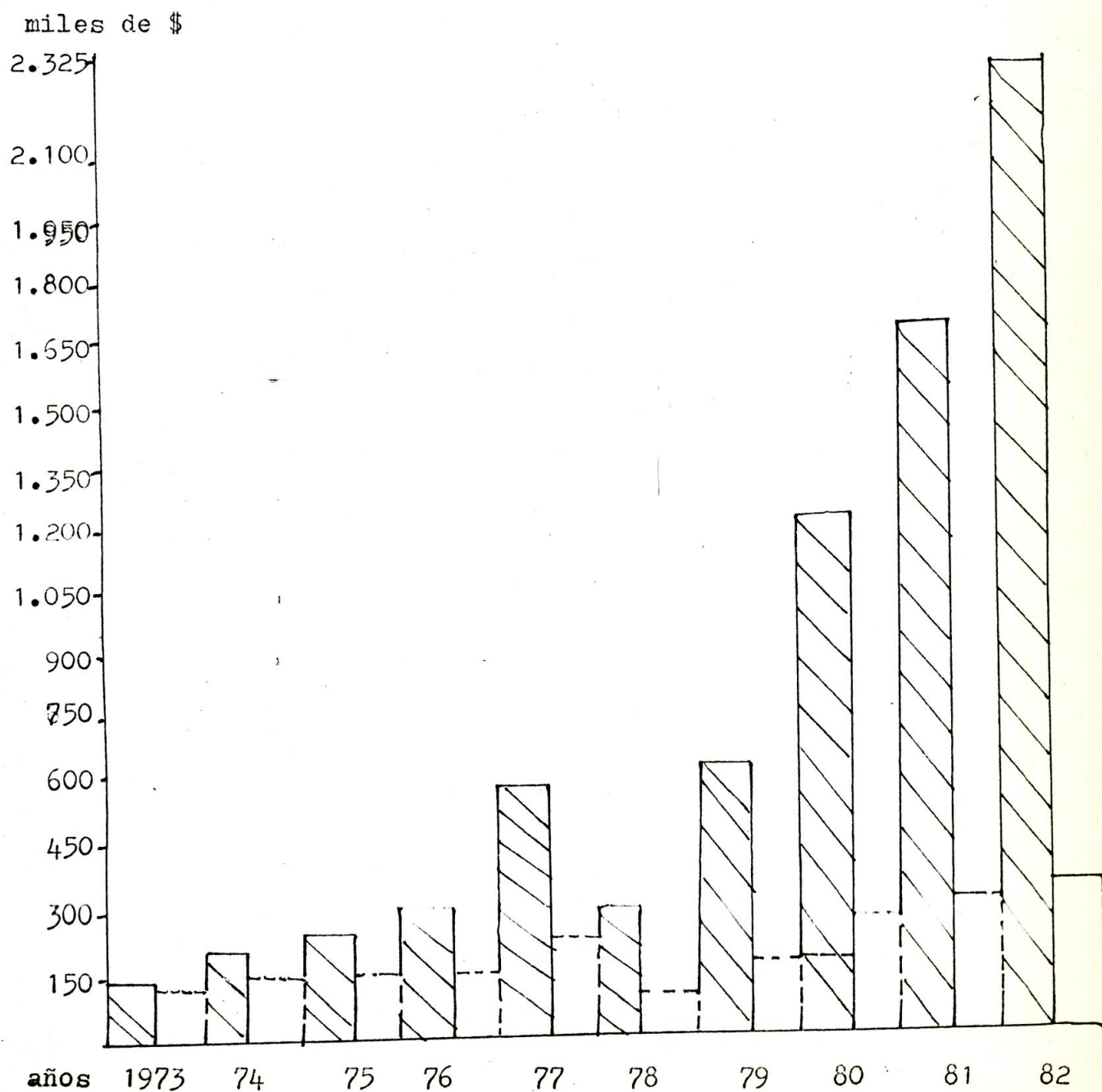
miles de \$



PRODUCTO INTERNO BRUTO URBANO EN SANTA MARTA

Precio Corriente 

Precio Constante 



SALARIOS Y PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) RURAL EN SANTA MARTA

AÑOS	PRODUCTO INTERNO BRUTO		SALARIOS	
	PRECIOS CORRIENTES	PRECIOS CONSTANTES	PRECIOS CORRIENTES	PRECIOS CONSTANTES
1973	1.510.970	1.510.970	39.880	39.880
1974	1.847.150	1.448.740	39.902	31.419
1975	2.258.130	1.465.360	136.884	91.433
1976	2.761.810	1.450.530	162.650	80.286
1977	3.678.530	1.525.730	210.583	86.418
1978	4.604.820	1.608.950	296.271	103.101
1979	5.935.810	1.674.420	428.557	114.897
1980	7.785.230	1.729.700	674.695	142.992
1981	10.054.020	1.823.600	729.912	122.120
1982	12.473.270	1.849.810	957.586	129.312

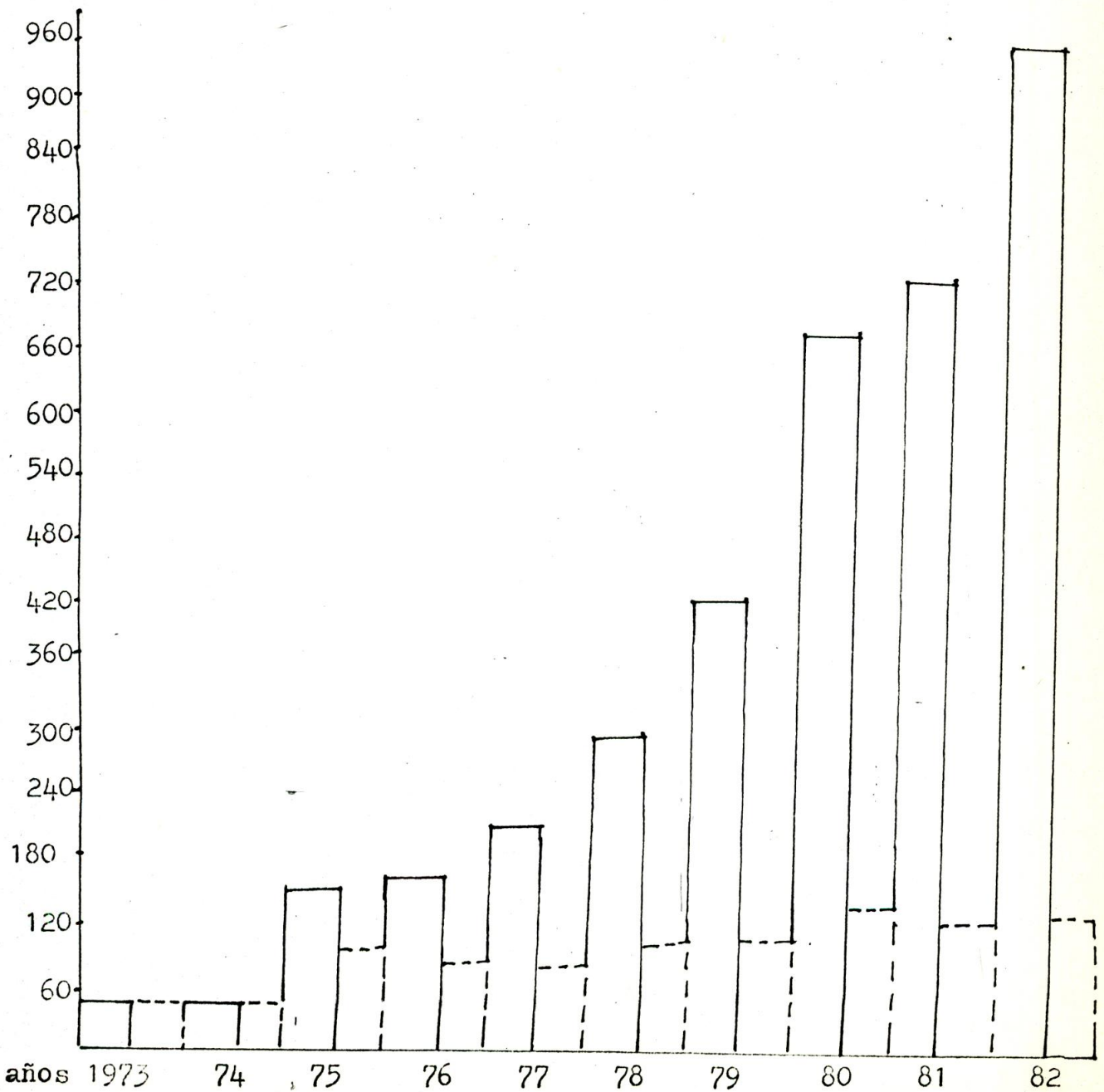
FUENTE: Unidad Regional de Producción Agrícola (URPA-Magdalena).

SALARIO RURAL EN SANTA MARTA

Precio Corriente ☐

Precio Constante ☐

miles de \$



PRODUCTO INTERNO BRUTO RURAL EN SANTA MARTA

-Precio Corriente ☒

Precio Constante ☐

